www.monitor.co.at

09 Sept. 07

monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

Telekom & Internet: Breitband-Hype?

Telekom Austria - Teleport Aflenz

Internet-Zugänge werden immer leistungsfähiger: superschnelle Bandbreiten, unbegrenzter Datentransfer (Flatrate), Domain, Mailboxen und Webspace sind beinahe Standard. VoIP und mobiler Breitband-Internetzugang gehören zu den neueren Features. Trotzdem herrscht zehn Jahre nach der Telekomliberalisierung wenig Feierstimmung.

- **Mobile Security:** Secure Desktop Environment
- **Job Training:** IT-Studien in Österreich
- **Technologiezentren:** Kooperation will gelernt sein

Im MONITOR-Interview:
Edmund Haberbusch,
Telekom Austria

Siehe Seite 22

Hier sollte Ihr Name stehen. Fragen Sie uns nach einem Abo. Tel. 01 | 74095-466

ISSN 1021-271X P.B.B ZUL.NR. 02Z031040M – VERLAGSORT WIEN, VERLAGSPOSTAMT 1110 WIEN

JUNG v. MATT / Donau

GUTE GESCHÄFTE BRAUCHEN GUTE VERBINDUNGEN.

TELEFON-ANSCHLUSS SPAREN:
MOBILES FESTNETZ
FÜR KLEINE UNTERNEHMEN.

– Sie behalten Ihre bestehende Festnetznummer
– Die Festnetz-Grundgebühr entfällt
– Sie sind unter der Festnetznummer überall am ONE Handy erreichbar
– Die Kosten für die Rufumleitungen vom Festnetz aufs Handy entfallen

Vereinbaren Sie gleich einen Beratungstermin unter der kostenlosen Business-Hotline **0800 699 999** und informieren Sie sich auf **www.one.at/festnetz**

Telekom-Markt: Konsolidierung und Kritik

Die Anbieter überbieten sich mit immer leistungsfähigeren Internet-Zugängen, VoIP und mobiles Breitband-Internet zählen zu den jüngsten Entwicklungen. Insgesamt steckt der Markt aber in der Krise. Die Alternativ-Anbieter sprechen von Re-Monopolisierung und kritisieren lautstark die Regulierungsbehörde RTR. Erfahren Sie alles über Telekom und Internet in unserem „Thema" auf knapp 20 Seiten.

Dipl.-Ing. Rüdiger Maier, Chefredakteur

Privat sind die Österreicher eindeutig handyverliebt. Ganz im Gegensatz zu den Unternehmen, die dem Festnetz nach wie vor die Treue halten. So umreißt MONITOR-Autorin und Telekommunikations-Expertin Christine Wahlmüller die aktuelle Situation. Der Anbietermarkt zeichnet sich durch Konsolidierung aus: Heute existieren - neben einigen kleinen, zumeist lokalen Betreibern - nur noch drei ernstzunehmende große Infrastrukturplayer. Die Telekom Austria (TA), Tele2 (der Zusatz UTA wurde im Juni eliminiert) und UPC (durch Integration von Inode). Die Marktmacht der TA ist im Vergleich zum Vorjahr wieder gestiegen, Kritik wird laut: „Die Regulierungsbehörde RTR hat in meinen Augen weitgehend versagt", sagt klipp und klar Oskar Obereder, Chef des Wiener Providers Silver Server. Lesen Sie alles über die aktuellen Entwicklungen ab S. 12.

Wie Oberösterreich gegen den Trend durch gezielte Förderung den Erhalt kleinerer und regional aktiver Internet-Anbieter erfolgreich unterstützt, erzählte mir Oberösterreichs Breitband-Beauftragter Anton Knierzinger (S.18).

Kooperation will gelernt sein

Der im Vorjahr gegründete ICT-Cluster Burgenland mit Sitz im Technologiezentrum Eisenstadt ist bemüht, den Nutzen für die derzeit 15 Mitglieder ständig zu verbessern. Daher begab ich mich mit dem erfahrenen Cluster-Berater Alexander Schmidt in die burgenländische Hauptstadt und diskutierte dort mit dem ICT-Management über deren Vorhaben. Der Fall des eisernen Vorhangs im Jahr 1989 war für das Burgenland als Grenzland eine entscheidende Erfahrung. Der Eintritt in die neuen Märkte sei allerdings vor allem größeren Unternehmen gelungen. „Gerade im IKT-Bereich gibt es etwa im Vergleich zu Sopron oder Bratislava praktisch keinen Wissens-Vorsprung, aber große Preisdifferenzen zu Ungunsten von Österreich", so Cluster-Manager Hans Lackner. Möglicher Ausweg: „Auch die Firmen in unserem Cluster sehen, dass sie sich stärker spezialisieren müssen. Für viele ist dabei die Frage, in welche Richtung." Lesen Sie mehr über das empfindliche und komplexe Beziehungsgeflecht bei Kooperationen in unseren „Strategien" ab S. 30.

IT-Studien ohne Ende

Wer in Österreich eine Ausbildung im Bereich Informationstechnologie (IT) oder Telekommunikation (TK) anstrebt, hat die Qual der Wahl. Universität oder doch Fachhochschule? Informatik oder Wirtschaftsinformatik? MONITOR-Autorin Christine Wahlmüller beleuchtet in einer vierteiligen Serie das Angebot in Österreich. Teil eins in unserem „Job-Training" ab S. 41: IT/TK-Studiengänge an Österreichs Universitäten.

Eines ist klar: Das Studien-Angebot im Bereich Informationstechnologie ist riesig und es ist tatsächlich permanent „in Bewegung". In nur wenigen Jahren hat es große Veränderungen gegeben, und auch das kommende Wintersemester hat einige Neuheiten auf Lager.

MONITOR: Diskussionen und eine kostenlose Vertriebs-Schulung

Die Tiroler Zukunftsstiftung und MONITOR laden herzlich zur ersten Veranstaltung im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Do IT" in das Kongresszentrum Igls bei Innsbruck ein (S. 6). Ich werde dort am 4. Oktober die Veranstaltung „Der Stellenwert von Businessprozessmanagement für KMUs" moderieren, bei der das Zusammenspiel von Informationstechnologien und Geschäftsprozessen näher beleuchtet werden soll.

Auch auf der IT-Messe Systems in München (23.-26. Oktober) werde ich auf Einladung unseres Partners Trovarit im Rahmen des Österreich-Tages am 23. Oktober mit einer illustren Runde über die Besonderheiten des österreichischen ERP-Markts diskutieren (S. 33).

Und nicht zuletzt gibt es noch einmal die Möglichkeit, ein kostenloses VerkaufsleiterInnen-Training zu gewinnen. Alfred Nezbeda, Chef des Beratungsunternehmens pardConsult, wird die Schulung gemeinsam mit seinem Co-Trainer Bernhard Schlegl am 15. und 16. Oktober im renommierten Seminarhotel Retter im steirischen Pöllauberg abhalten. Als Medienpartner verlost MONITOR unter seinen LeserInnen für das Seminar einige Plätze! Nutzen Sie diese Chance und optimieren Sie Ihren Vertrieb! Lesen Sie mehr darüber auf S. 43 bzw. im MONITOR 7/8 auf S. 36 oder unter www.monitor.co.at.

Viele Erfolg im frühherbstlichen Geschäft wünscht Ihnen Ihr

Inhalt | September 2007

Wirtschaft

IT in Tirol . . . 6
REBOOT . . . 9

Lösungen

Neue Filialsoftware für Spar Österreich . . . 10

Thema | ITelekom und Internet

Österreichische Unternehmen sind treue Festnetzkunden . . . 12
Oberösterreich: Überall digital . . . 18
„Die RTR hat in meinen Augen weitgehend versagt" - Interview mit Oswald Oberhuber, Silverserver . . . 20
TA: „Weg vom Infrastruktur Image" . . . 22
Künstlicher Hype um mobiles Breitbandinternet . . . 24
Kommunikation für die Zukunft . . . 26
Applikationen auf Gegenseitigkeit . . . 28
Mobile Collaboration und Sicherheit . . . 29

Strategien

Kooperation will gelernt sein . . . 30
Jean-Paul Bergmans, Sun: Österreich als Ost-Drehscheibe . . . 32
Systems 07: ERP-/CRM-Area zeigt Trends auf . . . 33
Dicom Österreich: Neue Orientierung . . . 34

Netz & Telekom

Zukunftssichere Verkabelung . . . 35
Secure Desktop Environment . . . 36
Security-Kolumne: Überblick IT-Service-Management . . . 38
Juniper Networks verstärkt Österreich-Engagement . . . 39
Meet Networking People - 30 Jahre KSI . . . 40

Job Training

Unis überbieten sich: IT-Studien ohne Ende . . . 41
Alle IT-Studienlehrgänge auf einen Blick . . . 42

Hard & Software

Multifunktional von Fax bis Foto . . . 44

Moniskop

Neue Bücher . . . 45

Aus der Redaktion

Editorial . . . 3
Inserentenverzeichnis . . . 47
Impressum . . . 47

Internet und Breitband in Österreich: aktuelle Anbieter und ihre Strategien

IT-Studien in Österreich: Universitäten starten durch

BenQ empfiehlt Windows Vista® Business für die geschäftliche Nutzung.

BenQ empfiehlt Windows Vista® Home Premium für die private Nutzung.

intel Core™ 2 Duo inside™

Dual-core. Do more.

8-ung!

Die schnellste Display-Reaktionszeit bei Notebooks: 8 ms

Für zu Hause | Mobil | Business | Gaming Pro | Movie/TV

R56.G06*/R56.G11**

- Intel® Core™2 Duo Prozessor T7100 (1,83 GHz, 2 MB Cache, 800 FSB)*/Intel® Core™2 Duo Prozessor T5250 (1,5 GHz, 2 MB Cache, 667 FSB)**
- Original Windows Vista® Home Premium
- 15,4", non-glare • 8 ms Reaktionszeit • 200 cd/m² • 400:1 Kontrast • NVIDIA® GeForce® Go 8400M G • 1,3-Megapixel-Webcam
- HDMI™-Schnittstelle • 2x 1024 MB RAM*/1x 1024 MB RAM** • 160 GB*/120 GB** • 2 Jahre Pick-Up & Return-Herstellergarantie, 1 Jahr internationale Garantie nach kostenfreier Registrierung • HEK: * 849 €/** 774 €, UVP: * 1.099 €/** 999 €

Fachhandels-Hotline: (01) 667 00 33 81, E-Mail: Info@BenQ.at oder Internet: BenQ.at

BenQ Distributoren für Joybooks: Exklusiv bei Tech Data

BenQ

Enjoyment Matters

HEK: unverbindlich empfohlener Händlereinkaufspreis exkl. MwSt; UVP: unverbindlich empfohlener Verkaufspreis inkl. MwSt. Für TV-Empfang ist ein DVB-T Tuner notwendig, dieser ist nicht im Lieferumfang enthalten. Technische Änderungen, Farbabweichungen und Irrtümer vorbehalten. Intel, das Intel Logo, Intel Core, und Core Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern. Windows Vista und das Windows Vista Logo sind Warenzeichen oder registrierte Warenzeichen der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Der Screeninhalt ist eine geschützte Bildmarke der BenQ Deutschland GmbH.

IT in Tirol

Die Tiroler Zukunftsstiftung und MONITOR laden herzlich zur ersten Veranstaltung im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Do IT" in das Kongresszentrum Igls bei Innsbruck ein.

MONITOR-Chefredakteur Dipl.-Ing. Rüdiger Maier moderiert die Veranstaltung „Der Stellenwert von Businessprozessmanagement für KMU" am 4. Oktober 2007, bei der das Zusammenspiel von Informationstechnologien und Geschäftsprozessen näher beleuchtet werden soll.

Heutzutage wird die tägliche Geschäftswelt von einer Fülle von Prozessen bestimmt. Die zentrale Fragestellung in diesem Zusammenhang lautet „Wer macht was wann und womit?" Zur Beantwortung dieser weitreichenden Frage bzw. zur Bewältigung der damit verbundenen Problemstellung wird naturgemäß auch auf IT-Lösungen zurückgegriffen. Der Einsatz von Informationstechnologien will im Vorfeld gut überlegt sein und wird erst dann nachhaltig zum Erfolg führen, wenn auch unternehmensstrategische Fragestellungen, welche die Geschäftsprozesse entscheidend beeinflussen, abgeklärt sind.

Das Programm

16.00 Uhr: Eröffnung durch Dr. Harald Gohm (Geschäftsführer der Tiroler Zukunftsstiftung)
16.10 Uhr, Kurt Pikl, CIO bei Egger Fritz GesmbH & Co.KG: „Ist eine eigene EDV für den Mittelstand (noch) sinnvoll?"
16.55 Uhr, Rudolf Franz Czaak, Unternehmensberater: „Wissensmanagement im Spannungsfeld zwischen klassischer Informationstechnik, Prozessmanagement und den Grenzen des Machbaren für kleinere und mittlere Unternehmen"
Pause
17.50 Uhr, Mag. Herbert Brauneis, Prolytic GmbH: „Der Kunde steht bei uns im Mittelpunkt - und damit jedem im Weg"
18.25 Uhr, Mario Moser, Assistent der Geschäftsleitung und stellvertretender technischer Direktor bei Alpina Druck GmbH: „Einführung eines branchenspezifischen ERP-Systems"
Anschließend: Get together

Nähere Informationen:
Tiroler Zukunftsstiftung
Mag. Ute Putz, Bereichsleiterin Kompetenzfeldentwicklung
ute.putz@zukunftsstiftung.at
Tel.: +43 (0)512/576262-25

Dr. Harald Gohm (Geschäftsführer der Tiroler Zukunftsstiftung)

„Die Tiroler Zukunftsstiftung als Standortagentur des Landes Tirol verfolgt das Ziel, den Wirtschafts- und Wissenschaftsstandort Tirol auszubauen und zu positionieren. Dies erfolgt einerseits durch die Unterstützung bei Gründungen oder Ansiedelungen. Andererseits werden gezielt Bereiche der Tiroler Wirtschaft, die einen hohen Anteil an Wertschöpfung, Beschäftigung und Wachstum aufweisen, durch vielerlei Maßnahmen wie zum Beispiel Unternehmenscluster forciert.

Eines der Stärkefelder der Tiroler Zukunftsstiftung ist das weitreichende Thema rund um Informationstechnologien. Im Zuge dessen wurde die Veranstaltungsreihe 'Do IT' ins Leben gerufen, welche erstmalig am 4. Oktober 2007 stattfindet und eine fixen Platz im Veranstaltungskalender der Tiroler (IT-) Wirtschaft erhalten soll. Es werden Themen aufgegriffen, die den nachhaltigen Nutzen des Einsatzes von Informationstechnologien erkennen lassen und damit ein breites Publikum an Wirtschaftstreibenden sämtlicher Branchen ansprechen."

Karriere

Dipl.Ing. **Herbert Rastbichler**, 49, leitet als neuer Managing Director die Geschäfte von HP in der Region Central and Eastern Europe. Gleichzeitig übernimmt er als Vice President und General Manager die Managementverantwortung für den Geschäftsbereich Technology Solutions Group (TSG) in CEE.

Gerhard Reiter, 44, hat die Geschäftsführung der österreichischen SoftM Gesellschaft in Wien übernommen. Reiter kam im Zuge der Übernahme der ERP II-Software Semiramis zu SoftM. Der bisherige Geschäftsführer SoftM Wien, Peter Erdelyi, bleibt weiter in leitender Funktion im Bereich der Beratung für das Unternehmen tätig.

Ing. **Norbert Binder**, 42, wurde zum neuen EMEA Vice President Operations von Dicom bestellt. Binder war seit 1996 als Dicom Österreich Geschäftsführer und Regional Director Central & Eastern Europe tätig. In der EMEA-Region (Europe, Middle East and Africa) ist Dicom in 19 Ländern direkt vertreten.

Mag. **Matthias Wurzenrainer**, 40, hat die Position des Vice President Central & Eastern Europe bei Dicom Informationstechnologie GmbH übernommen. Wurzenrainer ist ab sofort für die Länder Österreich, Schweiz, Ungarn, Tschechische Republik, Polen, GUS, Griechenland, Türkei, Rumänien, Ex-Jugoslawien, Slowakei verantwortlich.

Michael Gressl, 26, wird Marketingleiter des Engineering-Unternehmens IVM. Gressl gehört dem Unternehmen schon seit sechs Jahren an, seine bisherige Aufgabe war die Leitung von Sales & Marketing für den Weiterbildungsbereich IVM Campus.

MEHR SPEED FÜR IHR BUSINESS!

*Unverbindliche Preisempfehlung in EUR inkl. MwSt.
MAXDATA ist ein international eingetragenes Warenzeichen. Intel, Intel Logo, Intel Core, Xeon, und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA oder anderen Ländern. Das Microsoft Logo ist ein eingetragenes Warenzeichen der Microsoft Corporation. Alle übrigen Markennamen können eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller sein und sollen als solche betrachtet werden.

So geben Sie den Takt in Ihrem Business an. Aktuelle MAXDATA Server Hardware mit Intel® Xeon® Quadcore-Prozessoren verkürzt lästige Wartezeiten. So kann sich Ihre Mannschaft auf das Wesentliche konzentrieren.

Performant - Sicher - Erweiterbar!

Der MAXDATA PLATINUM 3200 I bringt Servertechnologie vom Feinsten. Er schöpft seine brachiale Leistung aus ganzen vier Prozessorkernen! Mit dem Intel® Xeon® Quadcore-Prozessor 5310 ist Ihr Server mit zwei Intel® Core™2 Duo Kernen nebeneinander ausgerichtet und bringt eine doppelte Leistung. Mit seiner Technik können Multi-Core-CPUs und 64-bit-Architekturen zeigen, was sie können. Performance und Sicherheit garantiert der Server darüber hinaus durch bis zu zehn Festplatten mit SAS-Unterstützung.

Setzen Sie in Sachen Server-Technology auf MAXDATA. Mehr dazu unter **www.maxdata.at** oder telefonisch unter **01/27789-0.**

MAXDATA
INDIVIDUALTECHNOLOGY

MAXDATA PLATINUM 3200 I: Intel® Xeon® Quadcore-Prozessor 5310 (1,60 GHz, 8 MB Cache), Intel® E5000P Chipsatz, 2 x 1 GB FB-DIMM 667 RAM mit ECC, 3 x 73 GB 15k hot swap SAS Festplatten (RAID 5 vorkonfiguriert), 6 hot swap Festplatteneinschübe, LSI 8708 ELP S-ATA/SAS RAID-Controller inkl. Battery Buffered Unit, DVD-ROM Laufwerk, Standgehäuse, 2 x 830 W redundante hot swap PFC Netzteile, redundante hot swap Lüfter, 3 x PCI Express x8, 1 x PCI Express x4, 2 x PCI 64 bit / 100 MHz, Remote Management Modul (Keyboard-Video-Maus Übertragung über LAN), DR DOS Preload, MAXDATA System Manager und MAXStart Installations-CD Software, 36 Monate Vor-Ort-Service am nächsten Arbeitstag, **€ 4.499,–* inkl. MwSt.**

WIENER LINIEN

Die Stadt gehört Dir.

CA: Neuer Country Manager

Stefan Trondl wurde zum neuen Country Manager von CA Österreich ernannt.

Trondl kam 1998 zum Unternehmen und begann seine Karriere bei CA als Mitarbeiter im Direktvertrieb. 2004 wechselte er nach einer dreijährigen Tätigkeit im Indirektvertrieb in der Region Österreich, Osteuropa und dem Mittleren Osten in die Position des Sales Director Österreich.

Er blickt auf eine langjährige Erfahrung in der IT-Industrie zurück und tritt die Nachfolge von Michael Wengermayer an, der das Unternehmen nach fast achtjähriger Tätigkeit verlassen hat.

„Wir wollen gemeinsam mit kompetenten Partnern das Management der komplex gewordenen IT-Welt vereinheitlichen und vereinfachen." - **Stefan Trondl**, Country Manager CA Österreich

REBOOT

Amerika hinkt der europäischen Telekom-Branche hinterher. Dies merkt man am programmierten Misserfolg neuer dortiger Produkte wie dem iPhone oder dem aktuellen Blackberry.

Conrad Gruber

Wird in den USA ein neues Produkt eingeführt, tritt vorsorglich eine riesige Marketingmaschinerie in Aktion. So geschehen beim Verkaufsstart des Apple-Handys iPhone, für das Kunden sogar das Campieren vor dem New Yorker Apple-Store in Kauf nahmen. Für ein Produkt, das es zumindest in europäischen Augen nicht wert ist. Ein ähnliches Tamtam wurde kürzlich um die Einführung des neuen Black- Berry Curve gemacht, die neueste Version des E-Mail-PDAs aus Kanada. Damit will Hersteller Research in Motion neben der amerikanischen auch in der europäischen Business-Community punkten.

Wenn das nur gut geht. Das iPhone ist aus europäischer Anwendersicht mehrheitlich eine technische Enttäuschung, deswegen ist es hierzulande auch noch nicht erhältlich. Schmerzlich vermisst man UMTS-Funktionalität, und nicht einmal den neuesten Bluetooth-Standard hat Apple in sein Telefon integriert. Die Batterie taugt nichts, und das Display - obwohl immerhin vom deutschen Unternehmen Balda entwickelt - ist kratzempfindlich, was alles auf billigste Fertigung hindeutet. Tatsächlich wird das iPhone vom Auftragsfertiger TPK in China zusammengeschraubt. Man muss das iPhone eben als das nehmen, was es ist: Ein nettes, trendiges Gadget. Allerdings zum Preis ab 499 US-Dollar.

Ähnliche Sorgen bereitet die Neuentwicklung des Blackberry, der kürzlich als „Curve" auch auf den österreichischen Markt gekommen ist (Preis ohne Vertrag etwa 370 Euro). Das Gerät wurde zwar mit Zwei-Megapixel-Kamera und GPS aufgerüstet, aber es geht ihm ebenfalls schmerzlich die UMTS-Fähigkeit ab. Zwar soll der Blackberry weiterhin seine Rolle als „E-Mail-Maschine" für Geschäftsleute und andere mobile User spielen, aber gerade in Europa wird das schwierig: Hat doch ohnehin bald jedes Mittelklasse-Handy heute UMTS und E-Mail-Abruf an Bord, stellt sich die Frage, warum sich User immer noch dem proprietären Blackberry-Mailsystem anvertrauen sollen, an dem Research in Motion stur festhält und das vor allem in punkto Sicherheit im Kreuzfeuer der Kritik steht.

Sieht man vom Gewöhnungseffekt ab, gibt es wenige Gründe, heute noch am Blackberry festzuhalten. Die neuen Top-Geräte, vor allem von Nokia, ziehen mit Windeseile am Blackberry vorbei, weil sie keine externe Infrastruktur brauchen und deutlich die technische Benchmark vorgeben. ❑

Karriere

Matthias Grumbir, 32, wechselt von der BenQ Austria GmbH als neuer Geschäftsführer zu der BenQ Deutschland GmbH. Grumbir war über vier Jahren bei der BenQ Austria GmbH tätig, zuletzt als Sales- und Marketingdirector für Österreich. Die lokale Nachfolge als Sales- und Marketingdirector tritt **Alexander Lacheiner**, 39, an.

Dipl.-Ing. **Erich Bernscherer**, 52, Geschäftsführer von Ingram Micro Österreich, zeichnet seit 1. Juli auch für die Schweiz und Ungarn verantwortlich. Er ist bereits seit 1994 im Unternehmen tätig und seit 2001 Alleingeschäftsführer Österreich.

Martin Runge, 36, wechselt nach einem Jahr bei Microsoft Business Services zu Siemens IT Solutions and Services und ist dort neuer Leiter des Geschäftsgebietes Utilities für Österreich und Zentral- und Osteuropa. Runge war bereits von 1997 bis 2006 bei Siemens Österreich tätig. Er begann seine Laufbahn bei Siemens als SAP-Consultant im Bereich Softwareservices.

Robert Hueber, 38, ist neuer Leiter der Geschäftsstelle Linz von BEKO Informatik. Als Unternehmensberater und Steuerungstechniker kann er auf langjährige Erfahrung in den Bereichen Maschinenbau und Automatisierungstechnik bei namhaften Unternehmen zurückgreifen. Hueber ist Obmann-Stv. der WK-Sparte Information & Consulting in Oberösterreich.

Ernest D. Gabmann, 33, fungiert als neuer Geschäftsführer der BISS - Business Imaging Solutions & Services GmbH, einer Tochter der Group 4 Securicor. In dieser Funktion wird er für den internationalen Sicherheitsdienstleister die Geschäftsfelder E-Security und digitales Dokumentenmanagement aufbauen.

Neue Filialsoftware für Spar Österreich

Landesweiter Roll-out mit hauseigener Softwarelösung

Die Austria Spar International AG (ASPIAG) mit Sitz im schweizerischen Sankt Margrethen ist für die Auslandsaktivitäten der Spar Österreich zuständig. Unter ihrer fachlichen Führung entstanden in den letzten Jahren nicht nur eigene Landesorganisationen in Italien, Slowenien, Ungarn, Tschechien und Kroatien, sondern auch eine Warenwirtschaftslösung für die Niederlassungen in den hochdynamischen Märkten in Osteuropa. 2005 fiel die Entscheidung, diese Eigenentwicklung auch in den über 1.300 Spar-Lebensmittelmärkten in Österreich flächendeckend einzuführen.

Die Online-Verwaltung der Bewegungen und Zustände aller im Markt befindlichen Artikel in einem geschlossenen Warenwirtschaftssystem ist eines der Ziele, die sich Gerd Karnitschnig, der Leiter des Entwicklerteams in der ASPIAG, für das Projekt in Österreich gesetzt hat.

Bisher waren die Marktleiter und Substitute auf im Batchverfahren zentral berechnete Daten bei der Disposition angewiesen. In den Filialen waren keine Lagerbestände verfügbar, und die Bestellungen liefen ohne weitere Überprüfung von den mobilen Datenerfassungsgeräten direkt an den Großhandel.

„Unsere Vorgabe im Jahr 2005 lautete deshalb, ein durchgängiges Filialwarenwirtschafts- und POS-System zu realisieren, das die Filialen bei einer eigenverantwortlichen Disposition optimal unterstützt", erinnert sich Andreas Kranabitl, Leiter der IT-Abteilung der Spar Österreich. Eine weitere Schlüsselanforderung war, nur Web-Technologie und Thin Clients einzusetzen. Dennoch sollten die Filialen autark genug sein, um bei Ausfall der Anbindung an die Zentrale zumindest am POS unbeeinträchtigt weiterzuarbeiten.

Eigenentwicklung bevorzugt

Nach eingehender Prüfung von Standardsoftwareprodukten fiel die Entscheidung auf IMAge (Integrated Management Application for Grocery Enterprises), eine Eigenentwicklung von ASPIAG auf Basis der Objektdatenbank Caché von InterSystems. „Ursprünglich als umfassende und pragmatische Lösung für die kostensensitiven Märkte in Osteuropa konzipiert, erfüllte IMAge die Anforderungen von Spar besser als jede Standardsoftware", betont Kranabitl. „Zudem hatten wir die erforderlichen Anpassungen so unter unserer eigenen Kontrolle."

Im Zuge eines auf drei Jahre angelegten Roll-out-Plans wurde das internationale virtuelle Team von bis dahin 18 Caché-Entwicklern um vier neue Kollegen in der österreichischen Landeszentrale in Salzburg aufgestockt. Diese waren für die Implementation der erforderlichen Landes-Spezifika der Spar Österreich zuständig, arbeiteten dabei aber nach Bedarf mit den Spezialisten aus dem gesamten virtuellen Team zusammen. „IMAge ist hochgradig parametrierbar konzipiert", sagt Karnitschnig. „Dank Single-Source-Entwicklung kommt jede eingeführte Erweiterung allen anderen Ländern zugute, die sie nutzen wollen."

Die Anforderungen sammelte die Organisationsabteilung zunächst in Interviews und Analysen, ab Anfang 2006 auch in einem ausgiebigen Feldtest mit mehreren Pilotfilialen. „Aufwändiger als die funktionalen Softwareanpassungen war dabei die Schaffung der erforderlichen Schnittstellen zu den verschiedenen anderen Systemen", so Karnitschnig. Die Anbindung an das SAP-Zentralsystem bedeutete eine besondere Erfahrung.

Auf Wachstum ausgelegt

Seit Mitte 2006 läuft die IMAge-Warenwirtschaft schließlich mit ihren Funktionen wie Lagerhaltung weitgehend automatisiertem Bestellwesen oder Auswertungen und Statistiken im zentralen Rechenzentrum in Salzburg. Systemplattform für die unternehmenskritische Applikation ist eine hochverfügbare, virtualisierte Konfiguration auf Basis einer HP Superdome unter HP-UX mit einem Backup-Konzept im 140 Kilometer entfernten Backup-Rechenzentrum der Spar. Für die Verbindung zu diversen Hintergrund-Systemen sorgt die Caché-Datenbank.

Über die Plattform für den elektronischen Datenaustausch (EDI) kommuniziert IMAge mit den Großhandelsapplikationen und dem zentralen SAP-System, das alle Stammdaten verwaltet und dem sämtliche Bewegungsdaten zurückmeldet werden.

In den Filialen arbeitet die IMAge-eigene Geldwirtschaft auf einem lokal installierten Filialserver unter Windows XP und Caché. An diesen sind die POS-Kassensysteme angebunden, deren Buchungen sofort verarbeitet und alle 15 Minuten über MPLS-Leitungen der österreichischen Telekom mit der Warenwirtschaft in der Zentrale gesammelt abgeglichen werden. „So bedient unser zentraler Server leicht die geplante Anzahl von Outlets in allen Vertriebsschienen", freut sich Karnitschnig. „Und falls die Anbindung einmal ausfällt, geht der Verkauf unbeeinträchtigt weiter."

Marktleiter und Substitute arbeiten an Windows-PCs und greifen über ein Intranet auf Warenwirtschaft wie Geldwirtschaft zu. Durch die eingesetzte Web-Technologie ist kein Unterschied zwischen lokalen und zentralen Funktionen zu bemerken - beide ste-

hen unter einer einheitlichen Browseroberfläche zur Verfügung. Zusätzlich kommen noch mobile Geräte für die Datenerfassung direkt am Regal zum Einsatz.

Jeder Artikel zählt

Ein großes Handicap auf dem Weg zur Optimierung der Warenverfügbarkeit in der Filiale bildeten anfangs die sogenannten Waagenbons. Beim Verkauf an Käse-, Wurst- oder Feinkosttheke wird die abgewogene Ware nämlich grundsätzlich nur mit einem Sammelbon ausgezeichnet, auf dem die einzelnen enthaltenen Artikel nicht erkennbar sind. Als Lösung schloss das ASPIAG-Team die Waagen über herstellerspezifische Schnittstellen an den lokalen Filialserver an. So kann dieser für jeden abgewogenen Bon die Einzelartikel abrufen und damit die beim späteren Kassieren übermittelten Daten ergänzen.

Nicht zuletzt durch diesen Kunstgriff verfügte IMAge in jeder Pilotfiliale rasch über ein detailliertes Profil aller verkauften Artikel. Sehr bewährt hat sich deshalb der Bestellvorschlag, den die Software aus den Artikelbewegungen in Verbindung mit Lagerbestand und Liefervorschau, also der Information, wann bereits bestellte Ware voraussichtlich eintreffen wird, aus dem Sortiment von rund 5.000 Großhandelsartikeln automatisch erstellt. In den meisten Fällen konnten die Marktleiter diesen unverändert übernehmen.

Anfang 2007 wurde der Feldtest planmäßig beendet und IMAge offiziell an die sechs Spar-Zentralniederlassungen in Österreich übergeben, die seither mit ihren Installationsteams den Roll-out vorantreiben. „Teilweise laufen bis zu 28 Umstellungen pro Tag", zeigt sich Karnitschnig beeindruckt. „Erst kürzlich war ich wieder bei einer dabei. Der Techniker kam an, hat den Filialserver eingerichtet, Softwareupdates automatisch von der Zentrale installieren lassen, Kassen und Waagen mit neuer Software versehen und nach exakt 100 Minuten war er unterwegs zur nächsten Filiale."

In Zukunft: Mehr!

Das Feedback der frisch gebackenen IMAge-Anwender ist ausgesprochen positiv, vor allem die Benutzerführung der neuen Anwendungen wird als besonders intuitiv gelobt. So kommen die Mitarbeiter nach einer kurzen Schulungsphase, die in vielen Regionen in einer mehrtägigen Mitarbeit in einer bereits früher umgestellten Spar-Filiale besteht, problemlos mit der Software zurecht. „Die hohen Erwartungen und Anforderungen wurden perfekt umgesetzt - die Mitarbeiter in den Filialen haben ein optimal auf ihre Bedürfnisse abgestimmtes Toolset zur Verfügung. Die neuen Funktionalitäten steigern die Performance der Wertschöpfungsprozesse in den Outlets spürbar", fasst Günter Kilian, Prozessmanager Spar zufrieden zusammen.

Seit dem Sommer sind alle 740 Filialen umgestellt. Jetzt steht die Umstellung der sieben Maximärkte an, in denen SAP als Filialwarenwirtschaft läuft und die um die Geldwirtschaft von IMAge ergänzt werden soll. Als nächstes kommen die 53 Interspar-Märkte an die Reihe.

In der letzten Phase möchte Spar den selbständigen Kaufleuten das IMAge-Warenwirtschaftssystem anbieten. Bei insgesamt über 1.300 anzubindenden Lebensmittelmärkten wird das Team um Karnitschnig also nicht so bald zur Ruhe kommen.

www.intersystems.at

Energie sparen. Platz sparen. Geld sparen. Den Planeten retten. (Werden Sie ein IT-Held)

Finden Sie heraus, wie die neue Eco Initiative von Sun helfen kann, Ihre Energiekosten um 60 % zu senken, Ihre Server-Effizienz um ganze 85 % zu steigern und Ihre Rechenzentren um bis zu 75 % zu konsolidieren - und das alles mit einem einfachen, dreistufigen Ansatz: beurteilen, optimieren und virtualisieren. Mit Open Source SolarisTM ist die Virtualisierung kostenlos. Dadurch wird es einfacher für Sie, Ihre Ressourcen maximal auszulasten.

Schnellere IT ist cooler, bessere Auslastung sauberer und niedrigere Kosten sind grüner.

Gut für Ihr Unternehmen. Gut für die Umwelt. Gut für unseren Planeten. Die energieeffizienten Systeme von Sun auf www.sun.com/ecoinnovation.

Sun microsystems | solaris | ULTRASPARC

Handelsgericht Wien, Firmenbuch-Nr. FN 186250 y

Visit www.sun.com/solaris

Österreichische Unternehmen sind treue Festnetzkunden

Die Anbieter überbieten sich bei Internet-Zugängen, die immer mehr leisten können. Superschnelle Bandbreiten, unbegrenzter Datentransfer (Flatrate), Domain, Mailboxen und Webspace sind beinahe Standard. VoIP und mobiler Breitband-Internetzugang gehören zu den neueren Features. Doch insgesamt steckt der Markt in der Krise. Die Alternativ-Anbieter sprechen von Re-Monopolisierung und kritisieren lautstark die Regulierungsbehörde RTR. Zehn Jahre nach der Telekomliberalisierung herrscht wenig Feierstimmung.

Christine Wahlmüller

Privat sind die Österreicher eindeutig handyverliebt. 89% der Österreicher Innen haben ihr Handy immer dabei, wenn sie das Haus verlassen - häufiger als die Bankomatkarte, den Führerschein oder den Terminkalender. In der Wichtigkeit kommt das geliebte Mobiltelefon noch vor dem Auto, dem Fernsehen oder der Armbanduhr, heißt es in einer aktuellen Studie, beauftragt von der mobilkom. Ganz im Gegensatz zu den Unternehmen, die dem Festnetz nach wie vor die Treue halten.

„Österreichische Unternehmen weisen kaum Bereitschaft zum Verzicht auf Festnetz auf; praktisch alle verfügen über einen Festnetzanschluss. Mobilfunk, der sich mit 83% Penetration sehr stabil verhält, ist im Business-Bereich als komplementäre Lösung zu sehen", urteilt Bertram Barth, Geschäftsführer des Marktforschungsinstituts Integral, das zwei Mal pro Jahr mit dem Austrian Internet Monitor sowohl den Privat- als auch den Business-Telekommunikationsmarkt untersucht.

Die Internet-Penetration im Business-Bereich liegt ja bereits seit einiger Zeit nahe der Sättigungsgrenze. 260.000 Unternehmen (85%) verfügen über einen Internetzugang. ADSL bzw. breitbandiges Internet hat in den letzten zwölf Monaten stark zugelegt (alle Daten laut AIM Austrian Internet Monitor - Business, April 2007). Während noch im Vorjahr nur knapp jedes dritte Unternehmen ADSL im Einsatz hatte, sind es jetzt schon 37%, weitere zwei Prozent geben an, ADSL in den nächsten zwölf Monaten realisieren zu wollen.

Bei den Unternehmen, die über Internet verfügen, besitzen weit mehr als die Hälfte (62%) einen breitbandigen Anschluss, aber noch 30% haben „Schmalband", zumeist alte, bestehende ISDN-Verbindungen, bei kleinen Unternehmen sind aber auch noch Einwahlmodems zu finden. Am höchsten ist der Anteil der Schmalband-Nutzer derzeit noch bei der Gruppe der Unternehmen mit zwei bis vier Mitarbeiter (39 Prozent), also bei den Kleinunternehmern, während Einzelpersonen schon vermehrt auf den schnelleren Breitband-Zugang umgestiegen sind.

Recht schleppender Aufholkurs

Stark gestiegen ist in den letzten Jahren das Sicherheitsbewusstsein. Laut Integral setzen nun neun von zehn Firmen ein Virenschutzprogramm ein.

85% sichern regelmäßig ihre Daten. Knapp 80% der Unternehmen mit Internetzugang verwenden Spam-Filter und fast

Rankingposition Österreichs				
World Economic Forum Networked Readiness Index	2002/2003 **16** von 82	2003/2004 **21** von 102	2004/2005 **19** von 104	2005/2006 **18** von 104
World Economic Forum Growth Competitiveness Technology Index	2002/2003 **24** von >100	2003/2004 **27** von >100	2004/2005 **22** von >100	2005/2006 **21** von >100

Quelle: RTR Telekom Monitor

Compete and Win with the NEW AT-8000S

Technologie, Balance.

Ob Sie unsere Gesamtlösung verkaufen oder Ihre Lösung / Produkte auf unseren hochwertigen, leicht anpassbaren und gut unterstützten Produkten errichten, eine Partnerschaft hilft Ihrer Firma, seine Marktreichweite zu verlängern. Allied Telesis liefert die richtigen Werkzeuge, die es Ihnen ermöglichen, Technologie anzubieten, die in jede Phase der Entwicklung eines Netzwerkes passt.

Erweitern Sie Ihre Business Reichweite.

Allied Telesis wird innerhalb der Netzwerkindustrie vertraut, da unsere Produkte die Nachfrage der heutigen Anwendungen mit hoher Bandbreite, einschließlich Voice - und Videoübertragung unterbringen. Kein anderer Hersteller bringt diese Kombination der Access Technologie, der anspruchsvollen Qualitätsstandards, der vielen Funktionen, der Preisbestimmung und der Auswahl zusammen.

Klarer Vorteil. Allied Telesis.

Zusammen bringen wir Kunden die Lösungen, die sie im Netzzugang, Zusammenfassen, Backbone und Transporttechnologien brauchen. Und zusammen kombinieren wir unsere Unternehmen mit unterschiedlichen, ergänzenden Stärken, entwerfen unterschiedliche Angebote um unsere gemeinsame Marktreichweite zu erweitern und Umsätze zu erhöhen.

Zusammen erneuern wir. Zusammen schaffen wir den Unterschied Ihres Geschäfts.

Tel +43 1 876 24 41
www.alliedtelesis.com

FIBRE | 10G | STACKABLE | SECURITY | IPv6 | PoE | GIGABIT

Connecting The IP World

Allied Telesis™

© 2007 Allied Telesis Inc. All rights reserved. EMEA1752

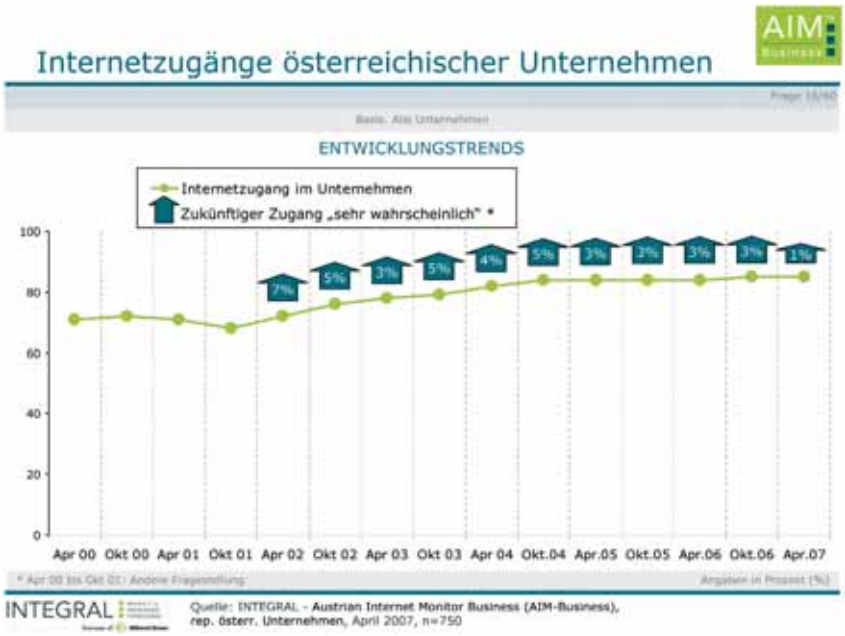
drei Viertel haben eine Firewall im Einsatz. Je größer das Unternehmen, desto mehr wird auch Bedacht auf adäquate Schutzmaßnahmen gelegt. Jedes zweite Unternehmen betreibt eine eigene Website mit eigener Domain.

„Wir wollen am TK-Markt die erste Alternative auch für Businesskunden sein." - **Robert Hackl**, CEO Tele2

Insgesamt steht Österreich in puncto Telekommunikation etwas besser da als noch vor zwei Jahren. Laut letztem RTR-Monitor hat sich Österreichs Position in den gängigen Rankings leicht verbessert. Der Network Readiness Index des World Economic Forums listet Österreich im vergangenen Jahr auf Platz 18 (von 104) - zwei Jahre zuvor lag Österreich noch auf Platz 21. Beim Growth Competitiveness Technology Index hat es Österreich im Vergleichszeitraum auf Platz 21 (von über 100) geschafft und damit sechs Plätze gutgemacht. Allerdings liegen Länder wie Großbritannien oder Frankreich - früher weit hinter uns - heute vor uns.

Die Festnetz-Internetverbindung wird von den Unternehmen nicht mehr bloß zum Mailen oder Surfen genutzt. „38% der Unternehmen telefonieren über das Internet, 63% haben eine Internet-VPN-Lösung für die Übertragung ihrer Daten im Einsatz", fasst Rainer Kaltenbrunner, IDC-Analyst, die Ergebnisse des letzten Telekom Surveys 2006 zusammen. Die Ergebnisse für heuer werden Ende September vorliegen und lassen eine weitere Zunahme erwarten.

Aber auch an der Mobilität sind die Unternehmen naturgemäß interessiert. Die Verwendung von Notebooks ist deutlich angestiegen: 61% der Unternehmen setzen laut AIM Business Laptops ein (im Vorjahr 50%), die Zugriffe auf das Unternehmensnetzwerk von außen nehmen leicht zu. „Die Nutzung von mobiler Datenübertragung gestaltet sich noch etwas zurückhaltend", wehrt Marktforscher Bertram Barth aber ab. Der Großteil der Unternehmen sieht die mobile Datenübertragung nicht als Substitut, sondern als gute Ergänzung zur bestehenden Festnetzverbindung.



Seit etwa drei Jahren ist ein gewisser Sättigungsgrad am Internet-Markt erreicht. Derzeit haben 85% der Unternehmen in Österreich einen Internetzugang.

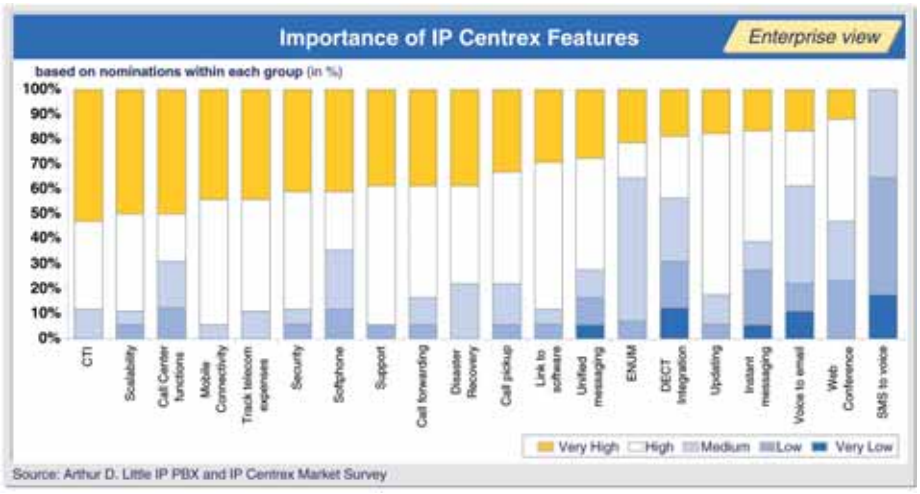
Wenig Grund zur Freude bietet die Situation der Anbieter am Markt - auch für die Kunden ist die immer geringere Anbieter-Dichte am Markt besorgniserregend. Bedeutet das doch, dass die Produkt- und Service-Vielfalt und damit der belebende Konkurrenz-Charakter eindeutig abnimmt. Heute agieren - neben einigen kleinen, zumeist lokalen Betreibern - nur noch drei ernstzunehmende große Infrastrukturplayer am Markt: Die Telekom Austria, Tele2 (der Zusatz UTA wurde im Juni eliminiert) und UPC (durch Integration von Inode). Eine Sonderstellung hat eTel inne: Trotz Kauf durch die Telekom Austria darf der Provider, der Anbieter wie Eunet, Tiscali und yc:networks übernommen hat, zumindest noch heuer weiter am Markt unter seinem Namen, mit seinem Geschäftsführer Achim Kaspar und seinen Produkten agieren.

„Österreichische Unternehmen weisen kaum Bereitschaft zum Verzicht auf Festnetz auf." - **Bertram Barth**, GF Integral Marktforschung (Bild: Integral)

Kritik von Alternativanbietern

Die Marktmacht der TA ist im Vergleich zum Vorjahr wieder gestiegen: Nur 32% der Unternehmer beziehen ihre Internet-Verbindung bei einem alternativen Anbieter. Kein Wunder, dass die bestehenden alternativen Anbieter und der VAT gegen die „Re-Monopolisierung" vehement ankämpfen und laut ihren Unmut - vor allem in Richtung Regulierungsbehörde RTR - äußern. „Die RTR hat in meinen Augen weitgehend versagt", sagt klipp und klar Oskar Obereder, Chef des Wiener Providers Silver Server. „Viele Betriebe fragen nach Angeboten ohne TA-Telefongrundgebühr, können aber nur in den Städten ausreichend bedient werden", kritisiert Martin Zandonella, Chef des Kärntner Providers Net4You.

Kleinere Provider haben zusehends ein schweres Leben und leben einerseits von ihrer lokalen Vertrautheit mit ihrer Kundschaft und anderseits von attraktiven, interessanten Produkten und gutem Kundenservice. Sie haben nur den Vorteil, aufgrund ihrer Unternehmensgröße auch flexibler und schneller am Markt agieren zu können. Das kommt ihnen vor allem auch bei der Einführung neuer Produkte oder Preise zugu-



CTI (Computer Telephony Integration), Skalierbarkeit und Call-Center-Funktionen - das sind die drei wichtigsten Faktoren für Unternehmer, um eine IP-Centrex-Lösung zu realisieren.

te. Allerdings sind die Zukunftsaussichten keineswegs rosig. „Sollte sich die derzeitige Entwicklung fortsetzen, bewegen wir uns zurück in die Vergangenheit."

„Der Wettbewerb am Festnetzmarkt droht angesichts der Übermacht der Telekom Austria einzuschlafen, ausländische Investoren werden sich zurückziehen", warnte Berthold Thoma, CEO des Mobilfunkers „3" und VAT-Präsident (Verband der alternativen Telekombetreiber) im Juni auf einer Pressekonferenz. Der VAT fordert daher einen neuen Anlauf zur Regulierung mit einem klaren Bekenntnis zum fairen Wettbewerb, konsistenten Rahmenbedingungen und entsprechender Rechtssicherheit. „Würde Österreich sich z. B. auf den derzeitigen regulatorischen Level von Großbritannien verbessern, könnte gleichzeitige mit einem Investitionsplus von 22% gerechnet werden", heißt es in einer VAT-Aussendung. Damit würde ein eindeutiger Anreiz in puncto Breitband-Penetration gegeben sein. Kurzum: Eine gute, faire Regulierung könnte Österreich wieder die einstige Pionierposition in puncto State-of-the-art-Internet-Anbindung verschaffen. Davon ist die Alpenrepublik aber trotz Aufholkurs in den letzten Monaten meilenweit entfernt.

„Die Zukunft der Telefonie ist IP-basiert." - **Karim Taga**, GF Arthur D. Little

Infrastruktur allein nützt nichts

Aufhorchen lässt der neu erschienene deutsche „Dschungelführer 2007" des Fachdienstes portel (www.portel.de) „Der Paradigmenwechsel in der Telekommunikation vollzieht sich im Festnetz und im Mobilfunk. Er hat seinen technischen Ursprung in der Umstellung der Netze auf internetbasierte Technologien. Der Aufbau von „Next Generation Networks" (NGN) auf Basis des Internet Protokolls (IP), wie er gegenwärtig von den Netzbetreibern weltweit vorangetrieben wird, hat weitrechende Konsequenzen für die Branche und für die Weltwirtschaft. Die neuen „All-IP"-Netze bieten völlig neue Möglichkeiten für Dienste und Anwendungen", schreiben die Herausgeber Johannes Lenz-Hawliczek und Georg Stanossek und verweisen auf eine brisante Studie der Unternehmensberatung Detecon.

Die Analysten untersuchten 220 verschiedene Telekom-Dienste nach der Frage, ob ein Netzbetreiber wie die Deutsche Telekom noch einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Drittanbietern ausspielen kann, weil er die Kontrolle über das Netz und damit auch über die Übertragungskapazität besitzt. „Das Ergebnis stellt die Existenzberechtigung der Deutschen Telekom und aller anderen Infrastrukturbetreiber in ihrer jetzigen Form in Frage: Schon heute, so das Fazit, können Web-Anbieter ohne eigenes Netz einen Großteil aller Produkte mit derselben Qualität liefern wie die Infrastrukturanbieter", erläutern Lenz-Hawliczek und Stanossek. Einige Ex-Monopolisten beginnen, Lehren aus diesen Erkenntnissen zu ziehen. So baue die britische BT ihre IT-Services deutlich aus. Auch die Telekom Austria hat den Zug der Zeit erkannt. „Wir wollen weg vom Infrastruktur-Image", sagt Edmund Haberbusch, Leiter Produktmanagement Business Solutions bei der Telekom Austria.

Womit die Anbieter locken

Generell lässt sich sagen: Der Geschwindigkeitsrausch setzt sich weiter fort. Die Faustregel, pro Jahr erfolgt die Verdoppelung der Geschwindigkeit beim Download zum gleichen Preis, hat die TA mit ihrem Business-Speed-Einsteigerprodukt bestätigt - aber auch bei den anderen Anbietern ergibt sich ein ganz ähnliches Bild. Noch bis Ende September läuft die TA-Sommeraktion: Alle Business-Speed-Produkte sind „Flatrate" erhältlich. D. h. bei Anmeldung bis 30. September gibt es keine zusätzlichen Kosten bei der Überschreitung der Download-Limits für die ersten sechs Monate ab Bestellung. Die gleiche Marketing-Idee hat auch Tele2 laufen: Ebenfalls bis Ende September gibt es die „Gratis-Flatrate" bei BizNet Solo xDSL. Zusätzlich sind in diesem Zeitraum keine Herstellungskosten zu bezahlen. Wer diese Flatrate-Aktionsangebote in Anspruch nimmt, sollte aber bedenken, dass nach Ablauf des Aktionszeitraum sehr wohl wieder das ursprüngliche Download-Limit gilt. Die Frage, die zu stellen ist, lautet somit: Reicht das angebotene Download-Volumen aus oder ist Flatrate, d. h. unbegrenztes Daten-Transfervolumen, auch in Zukunft

„Consulting ist für die KMUs wichtig, bei uns können sie sich die benötigte Beratung auch leisten." - **Martin Zandonella**, GF Net4You

notwendig (und angenehm)? Die Entbündelung wird von den großen alternativen Herausforderern der Telekom Austria, Tele2 und UPC, weiter vorangetrieben.

Mit Ende des Jahres will Robert Hackl, Tele2-CEO, bereits 243 Wählämter österreichweit entbündelt haben. „Damit können zwei Drittel der Unternehmen theoretisch Breitbandservices von Tele2 nützen", betont Hackl. Während in der Ära von Ex-Tele2UTA-Geschäftsführer Norbert Wieser Businesskunden kaum ein Thema waren, ist sich Hackl der Bedeutung der Businesskunden wieder voll bewusst. Mit der eigenen Marke „Tele2Business" soll verlorenes Terrain wieder gut gemacht werden. „Wir wollen am TK-Markt die erste Alternative auch für Businesskunden sein", gibt sich Hackl kämpferisch - allerdings muss wohl erst das fachlich kompetente Personal (wieder-)gefunden werden, das diesen Wunsch erfüllen kann.

UPC setzt auf Flatrate

Mit einer „kompletten Restrukturierung" (Eigenaussage) des Business-Angebots bei den Inode-Services will auch UPC die Businesskundenschaft für sich gewinnen. Die Produkte wurden dabei nach Unternehmensgröße auf drei Bereiche aufgeteilt: Es gibt sie jetzt für Einzelpersonen und Kleinstunternehmen („Small Office"), für mittlere Unternehmensgrößen („Office Solutions") und für Großunternehmen („Corporate Solutions"). „Denn die primäre Kundenentscheidung fällt nach der Unternehmensgröße", weiß Thomas Helfert, Leiter Businessvertrieb bei UPC. Ein Pluspunkt ist die durchgängige Flatrate für alle Inode-Business-Internetprodukte. Allerdings fehlen bei den meisten Produkten auf der Website die Preise, sie werden nur auf Anfrage des Kunden „individuell kalkuliert", das ist leider wenig transparent.

Im Juli hat UPC ein neues Produktpaket für Internet und Festnetztelefonie für Kleinunternehmen („Web & Phone Office") auf den Markt gebracht. „In der Vergangenheit haben wir uns mehr auf den reinen Internetzugang konzentriert. Unser Ziel jetzt ist eine deutliche Steigerung der Telefoniekunden", betont Helfert. Laut Eigenaussagen hat UPC zur Zeit 70.000 Businesskunden, Tele2 gibt selbst 50.000 an. Klarer Business-Marktführer ist die Telekom Austria, die selbst keine Kundenzahlen bekannt geben wollte. Bei den kleineren Anbietern sticht der Wiener Provider Silver Server hervor (10.000 Businesskunden). Er hat als erster der Branche im Juli einen mobilen Breitband-Internetzugang als Zusatz-Lösung für seine Firmenkunden auf den Markt gebracht, realisiert durch einen Vertrag mit T-Mobile („Silver:Mobile"). Silver Server hat auch an Unternehmensgründer gedacht und ein kostengünstiges Internet-Angebot inklusive VoIP für Jungunternehmer geschnürt.

„Unser Ziel jetzt ist eine deutliche Steigerung der Telefoniekunden." - **Thomas Helfert**, Leiter Businesskunden-Vertrieb, UPC

Engagement beweist auch der Kärntner Provider Net4You: Abgesehen von den Standardpaketen werden für KMUs auch maßgeschneiderte Lösungen „gebaut". „Wir helfen den Kunden, das Internet optimal zu nutzen", erklärt Net4You-Geschäftsführer Martin Zandonella, und weiter: „Consulting ist für die KMUs wichtig, bei uns können sie sich die benötigte Beratung auch leisten". Im August wurde „Freecall4You" gestartet, ein VoIP-Service für jede Website. Durch Klicken auf einen Button wird eine IP-Gesprächsverbindung mit einem Betrieb aufgebaut (Funktion wie eine internationale 0800-Nummer). Im Herbst wird Net4You ein ähnliches Produkt wie Hosted Exchange auf den Markt bringen, „mit nützlichen Zusatzfunktionen und zu wesentlich günstigeren Konditionen", verspricht Zandonella. Für Ende 2007 kündigt sich ein weiterer österreichweiter Konkurrent im KMU-Bereich an: Dann will auch Colt Internet-Anbindung und Services für KMU auf den Markt bringen.

Zukunft und Ausblick

Während die Unternehmen in puncto Internetanbindung nach wie vor treue Festnetzkunden sind, landet die Festnetz-Sprachtelefonie im Business-Sektor immer mehr auf der Verliererstraße, „die Zukunft der Telefonie ist IP-basiert", prognostiziert Karim Taga, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Arthur D. Little (ADL). Und weiter: „Österreich ist derzeit zwar noch in einem Anfangsstadium von Hosted-VoIP-Telefonielösungen, bis 2010 werden jedoch über 360.000 Anschlüsse auf zentralisierten VoIP-Nebenstellen erwartet (2006 waren es erst rund 10.000)", erläutert Taga das Ergebnis einer Studie vom vergangenen Herbst mit dem Titel „The Battle for the Business Customer - Impact of IP PBX, IP Centrex and Mobile PBX" .

Großes Problem der Branche ist das Versagen der Regulierungsbehörde und die sogenannte „Re-Monopolisierung" zehn Jahre nach der Telekom-Liberalisierung. Gewinner dieses Prozesses ist die Telekom Austria, die gegenüber ihren Festnetz-Konkurrenten noch dazu den Vorteil hat, einen Mobilfunkanbieter im Haus zu haben - was aber intern für ein angespanntes Arbeits-Klima sorgt. Es liegt an TA-Chef Boris Nemsic, diesen internen Zwist rasch zu lösen, sonst wird die Leistung der TA in den nächsten Wochen sicher darunter leiden. Was die Regulierung betrifft: Viele hoffen auf eine Änderung, da der Vertrag von RTR-Chef Georg Serentschy im November ausläuft. Als mögliche Nachfolger werden u.a. Hans Peter Lehofer, früher Chef der RTR-Medienbehörde KommAustria und derzeit im Verwaltungsgerichtshof für den Telekom-Bereich zuständig, oder Kurt Einzinger, Generalsekretär der ISPA, gehandelt. ❑

Veranstaltungs-Tipp:
Internet Summit Austria,
12. September in der Hofburg
Info und Anmeldung auf *www.ispa.at*

Die Anbieter in alphabetischer Reihenfolge:

www.etel.at 08000 08000
www.happynet.at 0463/2080-0
www.hostprofis.at 04242/222 350
www.inode.at 059 999-4500
www.liwest.at 0732/94 24 24
www.net4you.at 04242/50 05-100
www.sil.at 01/49 33 256 oder 059 944
www.telekom.at bzw. http://kmu.telekom.at
0800 100 800
www.tele2.at 0800 800 882
weitere Provider: siehe www.ispa.at

Produktübersicht

Anbieter	Produkt	Features	Kosten/Monat (exkl. Ust.)	Inkl. Transfer-volumen	Kosten einmalig	Zusätzl. Transfer-kosten pro MB
Telekom Austria[1]	Business Speed	Mit 2.048/384 kbit/s Bandbreite, 1 Domain; 20 Business Mailboxen; 100 MB Webspace, 1 fixe IP-Adresse, inkl. Spam- und Virenfilter	45,-	Fair Use (10 GB)	0,- bis 190,- (je nach Vertragsbindung)	0,05
Telekom Austria	Business Access Pro	Mit 2.048/512 kbit/s Bandbreite, 1 Domain; 50 Business Mailboxen; 100 MB Webspace, 4 fixe IP-Adressen, inkl. Spam- und Virenfilter, Firewall	79,-	Fair Use (35 GB)	0,- bis 290,- (je nach Vertragsbindung)	0,05
Tele2	BizNet Solo xDSL 2.048/512 (entbündelt)[2]	Mit 2.048/512 kbit/s Bandbreite 50 Mailboxen, 50 MB Webspace mit 10 MB Datenbank (MySQL), 1 fixe IP-Adresse, Router, inkl. Spam- und Virenfilter	41,-	15 GB	0,- bis 189,- (je nach Vertragsbindung)	pro 100 MB Überschreitung des inkludierten Transfervolumens EUR 3,90
Tele2	BizNet smart xDSL 2.048/512 (entbündelt)[3]	Mit 2.048/512 kbit/s Bandbreite, Features wie oben, zusätzlich Möglichkeit, über Tele2UTA zu telefonieren (Festnetz), kein Mindestumsatz, 1.000 Gesprächsminuten ins Festnetz inkludiert, ans. Tele2-Telefontarife lt. Preisliste	63,90	Flatrate	0,- bis 189,- (je nach Vertragsbindung)	
Tele2	BizNet ADSL (mit TA-Anschluss und TA-Grundgebühr)	2048/384 kbit/s Bandbreite, 50 eMail-Boxen, 50 MB Webspace 10 MB Datenbank, inkl. Spam- und Virenschutz, Online-Verwaltung der Mailboxen, Online-Kontrollmöglichkeit des Transfervolumens	44,-	10 GB	Selbstinstallation: 24,92 Vor-Ort-Installation: 109,16 (bei vorhandenem TA-Anschluss)	pro 100 MB Überschreitung des inkludierten Transfervolumens EUR 3,90
UPC/Inode	Web Starter DSL 2.048/256 (mit TA-Anschluss)	2.048/256 kbit/s Bandbreite, 50 Mailboxen, 200 MB Webspace, Spamfilter und Mailvirenschutz	35,90,-	Flatrate	99,- plus TA-Gebühren	
UPC/Inode	xDSL Business Silber (entbündelt)	4.096/768 kbit/s Bandbreite, 100 Mailboxen und 500 MB Webspace, 8 statische IP-Adressen, inkl. Spamfilter und Mailvirenschutz	auf Anfrage	Flatrate	k. A.	
eTel	ADSL Business (mit TA-Anschluss)	Mit 2048/384 kbit/s Bandbreite, E-Mail-Konten, unlimitiert. Webhosting Unix 50, 1 statische IP-Adresse, Domain, Spam- und Virenfilter	39,- Kostet mit flatrate 49,-	10 GB Fair Use	19,-	0,04
eTel	eTel all: Internet, Festnetz, Mobiltelefonie (seit Juli 2005)	2.048/256 kbit/s Bandbreite, Internet-Features wie oben. Festnetz: Keine Grundgebühr, kein Mindestumsatz, um 0,- ins Festnetz telefonieren, sekundengenaue Abrechung ab 1. Sekunde, Mobiltelefonie (powered by ONE): innerhalb VPN kostenlos, ans. laut Tarifliste	55,- Kostet mit Flatrate 10,- mehr	5 GB Fair Use	20,- | 24 Monate Vertragsbindung	0,04
Silver Server	Silver:ADSL:Office (mit TA-Anschluss)	2.048/320 kbit/s Bandbreite, 200 Mailboxen mit insges. 650 MB Mailspace, 250 Aliase, 1 Domain, 250 MB Webspace, Viren- und Spamfilter	49,-	10 GB Fair Use (optional Flatrate gegen Aufpreis)	29,06 109,16 für ADSL-Neuherstellung	Bei Überschreitung (Mittelwert von drei Monaten) Umstellung auf höheres Verrechnungsmodell
Silver Server	Silver:SDSL:Professional (entbündelte Standleitung)	2.048/2.048 kbit/s Bandbreite, 250 Mailboxen, Viren- und Spamfilter, 8 statische IP-Adressen, 350 MB Webspace, 1 Domain, 20 MB MySQL-Datenbank, VoIP mit eigener Telefonnummer, IP-Adapter für herkömml. Telefone wird zur Verfügung gestellt	119,-	40 GB Fair Use	Bis 30.9.: Setup gratis bei Bindung auf 24 Monate, mit 12-Monatsbindung: 125,-	Fair-Use-Prinzip s. o.
Hostprofis	ADSL naked (ohne TA-Anschluss)	2.048/256 kbit/s Bandbreite, 1 dynamische IP-Adresse, 25 MB Webspace, 10 mailboxen, E-Mail-Virenscan, inkl. VoIP flex mit eigener Tel.-Nr.	44,90,- 49,90,-	3 GB flatrate	Ab 24,90	0,05
Hostprofis	xDSL@symmetric flat	2.048/2.048 kbit/s Bandbreite, 8 statische IP-Adressen, inklusive Router, weitere Features siehe oben	109,90,- 129,90,-	50 GB Flatrate	Ab 0,- / 100,- Kaution für Modem	0,05
Net4you	xDSL4Biz no TA (ohne TA-Anschluss)	2.048/384 kbit/s Bandbreite, bis zu 7 statische IP-Adressen, Mailboxen, bis zu 50 MB Webspace	52,- 82,-	10 GB Flatrate	14,-	0,055
Net4you	xDSL4Biz Professional	2.048/2.048 kbit/s Bandbreite, ans. Features wie oben	139,- 199,-	20 GB Flatrate	290,-	0,055
Happynet	Small Business 2.048/256 (mit TA-Anschluss)	2.048/256 kbit/s Bandbreite, 25 Mailboxen od. Mailserver, inkl. 1 Domain, 50 MB Webspace, inkl. fixer IP Adressen, Markierung von Spam-E-Mails, Virencheck	53,-	5 GB	25,-	0,06
Happynet	xDSL Produktlinie (entbündelt)	Viele Produkte mit versch. Bandbreiten, z.B. 2.048/384 kbit/s, 25 Mailboxen, oder Mailserver, inkl. 1 Domain, 50 MB Business-Webspace, inkl. fixer IP Adressen, Markierung von Spam-E-Mails, Virencheck	48,50,- 75,-	5 GB Flatrate	0,- bei 2-Jahresbindung; 110,- bei monatl. Bindung	0,06
Liwest	Business Start	512/512 kbit/s Bandbreite, 5 Mailboxen, 50 MB Webspace, 2 IP Adressen, Domain kostet extra mit Festnetztelefonie "Business Start Complete" um 39,90, 2. Telefonleitung 0,99/Monat	33,-	2 GB	281,97 wenn Liwest Anschluss im Haus, ans. teurer	0,04
Liwest	Business Premium Complete	4.096/1024 kbit/s Bandbreite, ans. Features wie oben inkl. Festnetztelefonie	66,-	30 GB Flatrate: 9,-	s. o.	0,04

1) Bei beiden TA-Produkten: viele Angebote mit unterschiedlichsten Bandbreiten. Achtung: Es gibt immer wieder Preisaktionen, auch regional. Bis 30.9. läuft die Aktion „Flatrate" gratis (für sechs Monate).
2) Dzt. Flatrate-Gratis-Aktion bis 30.9. Zusatzleistungen gibt es optional gegen Aufpreis dazu, z. B. kostet die Flatrate-Option (nach dem 30.9. wieder) 10,-, jede weitere Mailbox mit 50 MB kostet 2,- etc.
3) Sonderangebot. Ansonsten gibt es das gewohnte Tele2 BizNet Complete.

Oberösterreich: Überall digital

Der oberösterreichische „education highway" („eduhi") wurde 1985 ins Leben gerufen und 2000 in eine GmbH umgewandelt. Mag. Anton Knierzinger, Geschäftsführer und Breitband-Beauftragter des Landes Oberösterreich, erläutert im MONITOR-Gespräch die erreichten Ziele und die kommenden Aufgaben.

Rüdiger Maier

Der „education highway" wurde 1985 ins Leben gerufen und 2000 in eine GmbH. umgewandelt. Er hat seinen Sitz im techcEnter in der Linzer Hafenstraße, wo auch die OÖ. Technologie- und Marketing-gesellschaft (TMG) angesiedelt ist.

„Mit unseren 40 Mitarbeitern konzentrieren wir uns insbesondere auf die Schulen in Oberösterreich, für die wir sowohl die Infrastruktur wie auch die Inhalte erstellen. Die Inhalte sind aber österreichweit ausgelegt", umreißt Knierzinger das Aufgabengebiet. Der „eduhi" (Untertitel: Innovationszentrum für Schule und Neue Technologien) hat seinen Sitz im modernen techcEnter in der Linzer Hafenstraße, wo auch die OÖ. Technologie- und Marketinggesellschaft (TMG) angesiedelt ist.

Infrastruktur-Provider

Das Hauptaufgabengebiet unterteilt sich in vier Ebenen. Zunächst wird für etwa 1.000 oö. Schulen die IT-Infrastruktur zur Verfügung gestellt und laufend modernisiert. „Die EDV-Betreuer an den Schulen sind sehr froh, dass sie die komplexen Anforderungen der modernen IT nicht selbst umsetzen müssen, sondern von uns bekommen", weiß Knierzinger. Dafür befindet sich im Keller des TMG-Gebäudes das Rechenzentrum: „Etwa die Hälfte unserer Mitarbeiter sind Techniker, die etwa auch die wachsenden Sicherheitsanforderungen - kürzlich wurde die 'Secure Box' vorgestellt - berücksichtigen."

Erstellung von Inhalten

Der zweite wichtige Bereich ist die Erstellung von Inhalten für die Schulen. Viele dieser Materialien können auch von anderen Nutzern kostenlos verwendet werden: „Wir verzeichnen ein Drittel unserer Zugriffe aus Deutschland, was uns einmal mehr beweist, das dieses Service praktisch einmalig und wirklich nützlich ist!" Die Website wurde in einer Bewertung als beste nicht kommerzielle Seiten gereiht, etwa 600.000 „Unique Visitors" besuchen den „eduhi" monatlich. Ein eigenes Team im Haus erarbeitet gemeinsam mit Spezialisten aus dem Schulbereich die Inhalte: Angefangen von den täglichen Bildungs-Nachrichten über Modell-Wochenpläne für Volksschullehrer bis zu Hintergrund- und Unterrichtsmaterialien für die verschiedensten Schulfächer.

„Wir betreuen Gegenstands-Portale für 33 Unterrichtsfächer, von Volks- bis zu recht spezialisierten Fachschulen. Auch in der Erwachsenenbildung finden unsere Materialien Einsatz", freut sich der Geschäftsführer. Neu eingeführt wurden kürzlich sogenannte „Querschnitts-Portale", die vor allem bei Bibliotheken und im E-Learning auf Interesse stoßen. An eine eigene ASP-Lösung für E-Learning sind bereits 600 Schulen angeschlossen: „Es gibt schon viele Notebook-Klassen, die so aus den über 1.000 von uns ausgearbeiteten Themen wählen können!"

Ein ebenfalls neues Gebiet sind Video-Filme bzw. IP-TV. „Wir mussten in diesem Bereich feststellen, dass die Übertragung der klassischen Schulfilme veraltet ist und wir auch auf die Angebote der Broadcaster zugreifen müssen", erläutert Knierzinger. Wichtig sei auf jeden Fall, die Filme unabhängig vom Ort und vom verwendeten Gerät abspielbar zu machen. Experimentiert wird dabei mit digitalen Fernsehern und Info-Screens, die an zentralen Plätzen in Schulen hängen. 150 Schulen sind bereits an das Glasfasernetz angeschlossen und können so auf bis zu 25 Mb/s an Übertragungsleistung zugreifen. „Als Breitband-Beauftragter des Landes OÖ. bin ich natürlich auch dahinter, dass die Schulen für die neuen IP-TV-Dienste mit ausreichender Bandbreite versorgt sind!" Kürzlich wurde ein eigenes IP-TV-Studio im Haus eingerichtet, das weiter ausgebaut werden soll.

Training, Beratung und Forschung

Als dritten Aufgabenbereich bietet der „eduhi" Unterstützung und Training für seine Nutzer. Hier werden über eine Hotline pädagogische und methodische Fragen behandelt. „Das Online-Training wird von vielen Gruppen gerne genutzt. Neben der Lehrer-Fortbildung läuft derzeit auch ein Projekt mit Deutschkursen für tschechische Manager, die in deutschsprachigen Firmen arbeiten." Nicht

Mag. **Anton Knierzinger**, Geschäftsführer des „education highway" und Breitband-Beauftragter des Landes Oberösterreich

zuletzt lässt sich auf diesem Weg die Integration von Migrantenkindern unterstützen.

Das vierte Aufgabenfeld ist klar in die Zukunft gerichtet: Hier geht es darum, in Forschungsprojekten neue Gebiete zu erschließen und zukünftige Erfordernisse frühzeitig zu erkennen. „Derzeit beschäftigen wir uns mit etwa 20 Projekten, die sehr unterschiedliche Zielrichtungen haben. Fertig gestellt wurde z. B. kürzlich eine Studie über soziale Kompetenz, ein Gebiet, das im heutigen Wirtschaftsleben eine immer wichtigere Rolle einnimmt und das auch in den Schulen stärker vermittelt werden muss", blickt der Geschäftsführer voraus. Ein anderer Schwerpunktbereich ist die Heranführung von Jugendlichen an die Technik, was über Projekte wie „Power-Girls" oder die „Technik-Box" unterstützt wird. "Nach unseren Erfahrungen dauert es ziemlich genau sechs Jahre von einer neuen Idee bis zu deren breiten Umsetzung. In diesem langen Zeitraum unterstützen wir vielversprechende Ideen, wo kommerzielle Anbieter längst wieder ausgestiegen wären", weiß Knierzinger um die wichtige Rolle als Innovator und Ideenbringer.

Förderung dezentraler Strukturen

Eine Grundvoraussetzung für die digitale Zukunft ist jedenfalls die breite Verfügbarkeit des Zugangs über Glasfasernetze. Als Breitbandbeauftragter ist Knierzinger stolz, dass in OÖ. in zweieinhalb Jahren eine Internet-Verfügbarkeit von 99,58% erreicht und ein Glasfaser-Backbone in alle Gemeinden verlegt wurde. Diese Aktivitäten laufen über die BBI Infrastruktur GmbH, bei der alle Provider zu gleichen Preisen ihre Leitungen anmieten können. „Wir sind stolz darauf, in OÖ. eine breite Provider-Szene erhalten zu haben, so dass die weitere Wertschöpfung im Land bleibt!" 11 kleinere Internetfirmen bekamen insgesamt 10 Mio. Euro an Fördermitteln, was zu Investitionen von 100 Mio. Euro geführt hat. Diese Betreiber seien nun auch aufgefordert, regionale Programme für die Gemeinden zu erstellen und so das Zusammengehörigkeitsgefühl in den Regionen zu stärken. „Die Politik will damit lebendige Regionen fördern, in denen sich die Menschen wohl fühlen, arbeiten können, breit informiert sind und daher auch nicht in die Ballungsräume abwandern", erläutert der Breitbandbeauftragte.

Nach Fertigstellung der Infrastruktur (seit März 2007) sollen in einem nächsten Schritt Pilotprojekte aufzeigen, welche neuen Dienste digital abgewickelt werden können. „Im Herbst wollen wir eine Initiative 'Glasfaser bis nach Hause' ('fibre to the home') starten", blickt Knierzinger in eine weiter arbeitsreiche Zukunft. ❑

Sie lieben Ihre alte Nummer? Dann lieben wir sie auch.

FAIRBUSINESS.

Bei einem Wechsel zu T-Mobile können auch Kleinunternehmen Ihre bestehende Rufnummer gratis mitnehmen und sparen außerdem die Aktivierungsgebühr. Dann telefonieren auch Sie unbegrenzt in alle Netze zum günstigen Fixpreis und genießen zudem persönliche Betreuung. So können Sie Ihr Business genau nach Ihren Vorstellungen führen. Ist doch fair. 25,– IM MONAT

Rufen Sie gleich die Info-Hotline 0800/676 700 an oder informieren Sie sich auf www.t-mobile.at/business und überall, wo es T-Mobile gibt.

Es gilt Fairlimit. Es gelten die AGB der T-Mobile Austria GmbH.

einfach näher

T-Mobile

PUBLICIS

„Die RTR hat in meinen Augen weitgehend versagt"

Was 1994 als kleiner Wiener Provider startete, ist heute mit 60 Mitarbeitern ein Business-Provider, der immer wieder durch Innovationen und Pioniergeist am Markt auffällt. Letzter Coup: Im Juli wurde mobiles Breitband-Internet gelauncht. Geschäftsführer Oskar Obereder im MONITOR-Interview über „seine" Firma, Ärger mit der TA und der Regulierungsbehörde und seine Überlebens-Strategien.

Christine Wahlmüller

„Wir wollen unseren Umsatz von 7,2 Mio. Euro im vergangenen Jahr heuer auf 9 Mio. Euro steigern und weiter organisch wachsen." - **Oskar Obereder**, GF Silver Server GmbH (Bild: pressefotos.at)

Silver Server ist einer der wenigen Provider, die am Markt übrig geblieben sind. Wie kann man als kleiner Provider so lange überleben?

Das hängt stark damit zusammen, dass wir schon seit 1994 am Markt sind. Wir waren am Aufbau des Internets in Österreich wesentlich beteiligt. Silver Server hat auch immer sehr viel Risikofreude gezeigt und war bei wesentlichen Schritten, die Schlüsselerlebnisse waren, wie zum Beispiel die Einführung von DSL Mitte der 90er-Jahre, von Anfang an mit dabei. Wir waren eines der ersten Unternehmen, das einen Entbündelungsvertrag mit der Telekom Austria erwirkt hat. Wir waren bei der Einführung von VoIP mit einem eigenen SW-Projekt dabei. Wir sind jetzt auch mit Silver Mobile einer der ersten, der erkannt hat, dass die Zusammenschaltung mit einem Mobilfunker einfach eine neue Chance ist, die man wahrnehmen muss.

Was war der Auslöser dafür, dass Sie sich entschlossen haben, mobiles Breitbandinternet anzubieten?

Kleine und mittlere ISPs wurden von den österreichischen „Watchdogs" - den Regulierungsbehörden - maßlos enttäuscht. Die RTR hat in meinen Augen weitgehend versagt. Seit zwei Jahren warten wir etwa auf die Freigabe von GSHDSL.biz. Damit könnten wir signifikant mehr aus dem Kupferkabel herausholen und Kunden mit bis zu 32 Mbit symmetrischen Bandbreiten anschalten. Oder: In der Praxis werden Herstellungstermine vom Telekom-Bautrupp verpeilt, gibt es falsche Rückmeldungen der TA an Kunden - mit solchen Problemen müssen sich österreichische ISPs nach zehn Jahren Telekomliberalisierung herumschlagen! Die Kunden sind ab Bestellung ihrer Breitband-Anbindung bei uns daher manchmal erst in vier bis fünf Wochen online. Das sind inakzeptable Delays. Damit wird bei Neukunden eine Verlagerung in Richtung mobiles Breitband begünstigt. Fest steht: Das Festnetz sucht den mobilen Zugang, der Mobilfunk neue Umsatzmöglichkeiten.

Wie funktioniert Ihr mobiler Breitband-Internetzugang denn im Detail?

Entscheidend ist, dass es sich um eine Netzzusammenschaltung mit einem Mobilfunker (T-Mobile) handelt. Authentifizierung und Traffic werden dabei über die Infrastruktur von Silver Server abgewickelt. Das ermöglicht auch eine Einbindung in MPLS-VPNs oder den Einsatz als Backup-Lösung für Standleitungen.

Gibt es schon ein Echo von den Silver-Server-Kunden?

Ja, wir haben bereits am Tag der Einführung im Juli 70 Bestellungen von Bestandskunden gehabt. Bis Ende des Jahres wollen wir 500 Firmenkunden dabei haben.

Wie schätzen Sie denn die Entwicklung des mobilen Breitband-Internetmarkts ein?

Ich muss zugeben, ich bin mit dem Mobilfunkmarkt noch nicht allzu sehr vertraut. Ich glaube, dass in Zukunft die Zusammenschaltung zwischen Mobilfunkern und Internet-Providern so selbstverständlich wird wie ein Peering am VIX (Vienna International Exchange). In zwei bis drei Jahren wird es für den durchschnittlichen User keinen Unterschied mehr geben, ob die IP-Pakete über UMTS oder klassisch via Festnetz zugestellt werden. Und die Technologie dahinter ist den Benutzern letztlich auch egal.

Haben Sie keine Angst, dass Ihnen die Mobilfunker die Kunden abspenstig machen?

Nein. Nur im Residential-Bereich erfolgt mit Sicherheit eine Substitution. Im Businessbereich wird sicher keine terrestrische Anbindung durch ein UMTS-Modem ersetzt.

Insgesamt wächst der Breitbandmarkt aber nur langsam, wir sind laut EU auch ins Hintertreffen geraten. Wo liegen da die Gründe?

Der erste Grund ist die leider zahnlose Regulierung. Wholesale (d. h. Wiederverkauf der TA-Leitungen an Kunden) ist für die Provider einfach kein Geschäft, verdienen können wir nur mit entbündelten Kunden. Die Entbündelung kostet viel Geld und wurde von der TA oft behindert. Die Folgen sind fehlender Wettbewerb und hohe Preise für Breitbandzugänge am Land, da die TA dort nach wie vor der einzige Anbieter ist.

Das Ziel muss es sein, faire Wettbewerbsbedingungen zu schaffen. Dazu gehört z. B. die Parteistellung bei Marktmissbrauchs-Verfahren bei der RTR für alternative Anbieter. Die Entbündelungsmiete muss signifikant gesenkt werden. Außerdem sollte die Herstellungszeit auf maximal fünf Werktage festgesetzt werden. Entstörabläufe und Pönalisierung bei Nichteinhaltung sind im Entbündelungsvertrag neu zu regeln. Die Regulierungsbehörde sollte bei offensichtlichem Marktmissbrauch umgehend einschreiten. Verfahren, die Monate dauern, sind für betroffene ISPs und Kunden problematisch. 2005 hat sich die British Telekom gegenüber dem britischen Regulator zur "Operational Seperation" verpflichtet, also zur Ausgliederung ihrer Telekom-Infrastruktur. Das würde ich mir in Österreich auch wünschen. Möglichkeiten und Ideen gibt es viele.

www.sil.at

Grünes Licht für Grüne Erde Daten

Telefonie, breitbandigen Internetzugang und sicheren internen Datenverkehr bekommt Grüne Erde aus einer Hand. Tele2 sorgte für eine flexible, auf Wachstum ausgerichtete Vernetzung. Auch für den Einsatz von VoIP ist vorgesorgt.

Im Ortsteil Mühldorf der 4.500-Seelen-Gemeinde Scharnstein in Oberösterreich liegt die Firmenzentrale der Grüne Erde GmbH, Produzent von Naturholzmöbeln, Matratzen und Wohntextilien sowie biologischen Lebensmitteln und Naturkosmetika. In Österreich werden von 250 Mitarbeitern neben dem Versandhandel auch sieben Shops betrieben.

„Wir mussten unsere Standorte in Österreich ohne hohen technischen Aufwand vernetzen“, erzählt Walter Kottnig, IT-Leiter von Grüne Erde, „dafür benötigen wir sichere Breitbandverbindungen.“ Die Verbindungen sollten möglichst bald zur Verfügung stehen. Für die Shops in Wien, Graz und Linz wäre das sehr einfach gewesen, aber in Scharnstein oder Neumarkt im Haus-ruckkreis sind solche Anforderungen nicht alltäglich.

„Das Angebot von Tele2 hat uns überzeugt“, so Kottnig. „dabei war besonders die Zukunftssicherheit der Investition entscheidend. So soll unser neues Netz zum Beispiel für den unternehmensweiten Einsatz von VoIP vorbereitet sein.“

Grüne Erde plant, weiter zu wachsen. „Dann sollen ohne Aufwand im laufenden Betrieb Bandbreiten erhöht und neue Standorte integriert werden. Ohne, dass dann das ganze Netz umstrukturiert werden muss“, erläutert Johannes Fellinger von Tele2. „Mit VipNet von Tele2 kann das gewährleistet werden.“

Installiert wurden neben Tele2-Telefonanschlüssen mit netzinterner 0-Cent-Telefonie unternehmensinterne Datenverbindungen (VipNet). Auch dort, wo keine Entbündelung möglich war, ist dank VPN-Technologie trotzdem die Sicherheit der übertragenen Informationen garantiert.

Die Firmenzentrale wurde zusätzlich mit einer symmetrischen TopInternet-Standleitung ans Internet angeschlossen, die vom Tele2 Network Operation Center ununterbrochen überwacht wird. Der Datenverkehr ist unlimitiert und wird nicht extra verrechnet. Damit stimmen Performance, Sicherheit und Qualität rund um die Uhr.

Auch der Internet-Traffic der Läden läuft über die Zentrale, was die Arbeit des IT-Teams von Grüne Erde wesentlich erleichtert. Aufwändige Sicherheitsvorkehrungen (Virenscan, Spamfilter) sind nur einmal erforderlich, alle Außenstandorte sind damit ebenfalls vor Gefahren aus dem Internet geschützt. „Ähnliche technische Lösungen hätte vielleicht auch ein anderer Anbieter hingekriegt“, meint IT-Leiter Kottnig, „aber die Zusammenarbeit mit dem Team von Tele2 war einfach sehr gut und professionell. Es war großes Engagement da und viel Verständnis für unsere Anforderungen.“

„Mit diesem erfolgreich abgeschlossenen Projekt beweist Tele2 einmal mehr seine Kompetenz im Business-Bereich“, so Tele2-Geschäftsführer Robert Hackl. „Neben der State-of-the-art-Technologie zählt in diesem Bereich besonders der persönliche Einsatz unserer Mitarbeiter. Kunden sind für uns nicht einfach Geschäftsfälle, sondern Menschen mit sehr individuellen Anliegen.“

TELE2 BUSINESS

Weg vom Infrastruktur-Image – kleine und mittlere Unternehmen im Visier

Der Festnetz-(Sprach-)Bereich verliert zusehends an Terrain. Nach Ersatz und weiteren Kassenfüllern wird daher dringend gesucht. 550 Vertriebs-Mitarbeiter der Telekom Austria sind abgestellt, die 150 Business-Lösungen den Kunden schmackhaft zu machen. Edmund Haberbusch, Leiter Produktmanagement Business Solutions, im MONITOR-Interview über den Business-Markt, aktuelle Projekte und Strategien für den Herbst.

Christine Wahlmüller

TA Technologiezentrum

Sie sind schon viele Jahre im Businessgeschäft tätig. Wie sehen Sie denn die Entwicklung im Businessbereich in den letzten zehn Jahren?

Im Businessbereich ist folgendes passiert – und zwar früher als im Privatbereich: Der Mitbewerb ist stärker geworden, speziell dort wo die Produkte reguliert sind, nämlich in der Sprache und im Datenbereich. Dementsprechend hat sich auch die Geschäftstätigkeit sehr geändert. Früher haben wir den Umsatz zu rund 70% mit Sprache gemacht. Das hat sich heute total gewandelt. Im Businessbereich liegen wir heute deutlich unter 50% beim Sprachumsatz. Dort hat nämlich der Datenumsatz den Sprachumsatz bereits überholt. Zusätzlich werden schon über 10% des Gesamtumsatzes mit neuen Themen wie IT-Infrastruktur und IT-Applikationen generiert.

Die Telekom Austria bietet ja eine große Vielzeit an Produkten. Wer da den Überblick hat...

Wir bieten in Summe rund 500 Produkte, 150 davon im Businessbereich. Daher haben wir uns entschlossen, drei Themenbereiche am Markt zu kommunizieren: Stability, Productivity und Marketing Solutions. Die Stability Solutions umfassen alles, was den Bereich Infrastruktur betrifft, wie etwa Daten und Internet-Dienste sowie Housing oder Hosting. Wir haben an die 70 Housing-Großkunden wie z. B. Gebrüder Weiss, Heraklit oder Palfinger, aber auch zahlreiche KMUs. Was wir feststellen: Zunehmend verfließen die Anforderungen: Wir übernehmen für unsere Kunden gewisse Themenbereiche – Stichwort selektives Outsourcing. Ein typischer Kunde hat meistens mehrere Themen, also Services, bei uns ausgelagert. Aber auch große Kunden lagern bestimmte Themen gerne aus, zum Beispiel Security im Internet wie Firewall, Virus-Scan oder Intrusion Detection. In den letzten drei, vier Jahren haben wir unser Portfolio hauptsächlich in Richtung KMU entwickelt: modular und sehr hochwertig, um genau selektive Outsourcing-Themen bedienen zu können.

Das geht dann auch in Richtung Managed Services ...

Genau. Das selektive Auslagern bestimmter Themen geht dann sehr stark in die zwei anderen Themen-Bereiche Productivity und Marketing Solutions hinein, wie zum Beispiel die E-Mail-Umgebung. Früher haben wir sehr oft Exchange-Server für Kunden aufgebaut, der Kunde hat diese dann selbst verwaltet und betrieben. Seit eineinhalb Jahren bieten wir Hosted Exchange mit sehr großem Erfolg bei KMUs, aber auch bei Großkunden an. Der Kunde betreibt keinen eigenen Server mehr. Und so haben wir jetzt Dienste wie CRM oder ERP als Managed Services verfügbar gemacht. Hier sind wir nicht nur auf der Infrastrukturseite, sondern auch bei den Applikationen tätig.

„Früher haben wir den Umsatz zu rund 70% mit Sprache gemacht. Das hat sich heute total gewandelt. Im Businessbereich liegen wir heute deutlich unter 50% beim Sprachumsatz. Dort hat nämlich der Datenumsatz den Sprachumsatz bereits überholt." – **Edmund Haberbusch**, Leiter Produktmanagement Business Solutions, TA

Und welche Services sind auch für KMU geeignet?

Alle unsere Lösungen sind skalierbar. Die IKT-Abhängigkeit eines KMU ist genauso groß wie bei einem Großkunden. Heute ist

es auch bei einem KMU so, dass Prozesse wie Bestellungen oder die Rechnungslegung ohne IT nicht mehr denkbar sind.

Und ich sehe drei Haupttreiber für Managed Services: 1. die Ausbildung – welche KMU hat schon all das notwenige IT-Spezialwissen im Haus?, 2. die Invest-Betrachtung, d. h. nicht alles selbst kaufen zu müssen und 3. Time-to market – Kunden sind oft genötigt, sehr rasch am Markt reagieren zu müssen.

Die TA ist mittlerweile auch Mitbewerber im Portal-Business ...

Ja, bis jetzt haben wir an die 100 Portale verkauft, zu 90% sind auch Funktionen wie z. B. ein Webshop dabei. Die erste CRM-Realisierung haben wir als Erweiterung zu einem B2B-Portal für Suzuki übrigens schon vor drei Jahren umgesetzt. Es macht gerade auch für KMU Sinn, ihre Kunden mit Portalen und CRM-Applikationen zu bedienen und zu verwalten – wie beispielsweise beim Reifenspezialisten Plankenauer. Neben Suzuki zählt z. B. auch der ARBÖ zu unseren großen Portal-Kunden. Je nach Anforderung variieren die Kosten sehr stark, beginnend bei einigen Tausend Euro. Der Betrieb liegt dann bei ein paar hundert Euro pro Monat, das heißt auch für KMUs sehr attraktiv. Neuerdings versuchen wir, die Marketing-Abteilungen direkt anzusprechen: Hier ist im Moment Digital Signage, das digitale Plakat, sehr gefragt.

Bei welchen Kunden haben Sie das realisiert?

Zum Beispiel bei Miller Optik, einem Innsbrucker Familienbetrieb. Hier ging es darum, aktuelle Inhalte im Schaufenster zu visualisieren. Bei McDonald's haben wir Digital Signage in höchster Ausbaustufe umgesetzt, mit crossmedialer Ausprägung d. h. mit Info- und Entertainment, auch kombinierbar etwa mit Gewinnspielen. So kann man am Handy- oder Internet-Terminal mitspielen. Ein anderes Beispiel ist das „Wartezimmer-TV" bei Ärzten, das wir gerade realisieren.

Stichwort: IP-Telefonie. Wie hoch ist denn der Prozentsatz der Unternehmen, die IP-Telefonie einsetzen?

Fast alle Kunden, die eine neue Telefonlösung brauchen, lassen diese heute mit IP-fähigen Anlagen realisieren. Allerdings sind im KMU-Bereich sicher noch 60-70% nicht IP-fähig.

Wie sehen Ihre Ziele und Strategien für den Herbst aus?

Die Skalierbarkeit von bestehenden Dienstleistungen ist einer unserer Schwerpunkte, zum Beispiel noch günstigere Einsteigerprodukte, aber auch Managed Services Aktivitäten bei CRM- und ERP-Lösungen. Geplant ist auch die IKT-Diensterweiterung Richtung CEE-Länder.

http://business.telekom.at

KOMPETENZ VERBINDET. SCHRACK TECHNIK

NETZWERKTECHNIK – JETZT DEN NEUEN KATALOG ANFORDERN!

- CAT5 LINE STP
- DE-EMBEDDED LINE CAT6 STP
- TOOLLESS LINE KLASSE D, E, EA STP
- IP44 LINE
- FLEX LINE CAT6/7 STP
- EC7 LINE STP
- GG45 LINE STP
- ZUBEHÖR KUPFERVERKABELUNG
- TELEFONIE
- MESSGERÄTE
- LWL-VERKABELUNG
- AKTIVE KOMPONENTEN
- NETZWERKSCHRÄNKE
- USV-ANLAGEN

SCHRACK TECHNIK GMBH
Seybelgasse 13, A-1230 Wien
TELEFON +43(0)1 / 866 85-0, E-MAIL info@schrack.com

WWW.SCHRACK.AT

Künstlicher Hype um mobiles Breitbandinternet

Der Sprachtelefonie-Markt ist bei den Mobilfunkanbietern auch im Businessbereich so gut wie gesättigt. Neues Geschäft versprechen sich die Anbieter vom mobilen Breitband-Internet und mobilen Lösungen zur Prozessoptimierung. Doch Vorsicht: Mobiles Internet hält noch lange nicht, was die Anbieter versprechen. Auch wenn die Angebote sehr verlockend sind. Es empfiehlt sich, auf alle Fälle eine Testperiode zu vereinbaren.

Christine Wahlmüller

„Immer öfter setzen die Firmen auch auf spezielle Branchenlösungen." - **Hannes Ametsreiter**, mobilkom

„KMU haben ein hohes Arbeitsstundenpensum, sind viel unterwegs, sollten jederzeit erreichbar sein und möchten mobil arbeiten." - **Michael Fried**, ONE

„Businesskunden entdecken immer mehr Möglichkeiten, mobil ihre Prozesse zu optimieren und dadurch Kosten einzusparen." - **Hendrik Kasteel**, T-Mobile

„Anfang 2008 werden über 90% der Österreicher mit HSDPA von 3 versorgt sein." - **Berthold Thoma**, 3

Mobilität ist in Zukunft Trumpf. 83% der österreichischen Unternehmen statten ihre Mitarbeiter mit Mobiltelefonen aus, 61% sorgen mit Laptops für Mobilität beim Personal. Jedes sechste Unternehmen betreibt mobile Datenübertragung (Daten laut AIM-Austrian Internet Monitor Business, April 2007).

Grund zur Freude bei den Mobilfunkern? Ja und nein. Ja, weil mit wachsender Nutzung der neuen Angebote (UMTS, HSDPA) auch die Kassen der Mobilfunker klingeln. Nein, weil der Sprach-Markt seit 2005 annähernd gesättigt und die Wechselbereitschaft der Unternehmer gering ist. Im Klartext: Hat sich ein Unternehmen für einen Anbieter entschieden, hält es ihm zumeist die Treue. Das zeigt sich auch bei den Marktanteilen der vier österreichischen Mobilfunkanbieter im Business-Segment.

Hier hat Marktführer mobilkom den unschlagbaren Vorteil, der erste am Markt gewesen zu sein. Aber auch das Image der Technologieführerschaft hat viele Unternehmer dazu bewogen, sich für A1 zu entscheiden. Laut Eigenangabe hat die mobilkom zwei Drittel der Businesskunden unter Vertrag und 91 der Top 100 Unternehmen als Kundschaft. Erst kürzlich wurde Coca Cola als neuer A1-Network-Kunde gewonnen.

Die Verfolger agieren weitab vom Schuss. Sowohl T-Mobile als auch ONE haben um die 17% Marktanteil, während „3" es in punkto Businesskundschaft auf knapp 1% schafft. Insgesamt fielen die Gesamtumsätze im Mobilfunkbereich 2006 um etwas 0,14% im Vergleich zum Vorjahr. Insgesamt erreichten die Mobilfunkumsätze im vierten Quartal 2006 906 Mio. Euro (Quelle: RTR), das ist ein Minus von 4% gegenüber dem gleichen Quartal im Jahr 2005. Die Gründe liegen in den gesunkenen Umsätzen im Vorleistungsbereich (z. B. Terminierung, Originierung, Roaming).

Branchenlösungen gefragt

Kein Wunder, dass die Anbieter jetzt mit aggressiver Preispolitik versuchen, die Umsatzeinbußen wieder wettzumachen. Da kommt ihnen der Wunsch der Unternehmen nach Mobilität gerade recht. „Der Trend zur Nutzung attraktiver Datenprodukte und -services ist stärker im zunehmen denn je", berichtet Hannes Amtesreiter, Vorstand für Marketing und Vertrieb bei der mobilkom. „Immer öfter setzen die Firmen auch auf spezielle Branchenlösungen. Der mobile Zugriff auf elektronische Kunden- oder Produktdatenbanken, Reporting-Infos oder sonstige Wissensdatenbanken wird insbesondere in kleinen und mittelständischen Unternehmen geschätzt", sagt Ametsreiter.

Die Anbieter locken mit mobilem Breitband-Internet und mobile E-Mail. Allerdings versprechen die Angebote mehr als sie in der Praxis halten: Die in der Werbung versprochenen Bandbreiten der Breitband-Internetzugänge der Mobilfunkanbieter werden keineswegs erreicht. Dies ist das Ergebnis eines Tests des Österreichischen Instituts für angewandte Telekommunikation (ÖIAT www.oiat.at) in Kooperation mit der Wiener Arbeiterkammer (AK). „Die versprochenen 3,6 und 7,2 Mbit/s haben mit der Realität nichts zu tun", sagte Harald Glatz, Leiter der Konsumentenschutzabteilung der AK Wien. „Wir würden uns wünschen, dass die Anbieter in ihrer Werbung dazusagen, dass diese Werte in der Realität nie oder kaum erreicht werden."

Das ÖIAT hatte im Mai und Juni an 13 Standorten in Österreich Tests mit einem bestimmten Laptop im Freien und in Gebäuden durchgeführt. Alle vier HSDPA-Netze (mobilkom, T-Mobile, ONE, 3) wurden mit den von den Betreibern baugleich gelieferten Modems (Huawei E220) ausprobiert. Insgesamt wurden in Wien, vier wei-

teren Landeshauptstädten und sieben anderen Orten 690 Einzelmessungen vorgenommen, wobei durchschnittlich ein Datendurchsatz von 868 kBit/s im Download und 241 kBit/s im Upload erzielt wurde. In den Landeshauptstädten waren alle vier Netze etwa gleich schnell, durch die geringere HSDPA-Netzabdeckung in ländlichen Gebieten fielen ONE und 3 jedoch im Gesamtergebnis zurück.

Trotz dieser ernüchternden Ergebnisse scheinen die Unternehmer - ähnlich wie beim Handy - auch zu BlackBerry- und Smartphone-Fans zu werden. Die Nutzung dieser Geräte hat sich innerhalb eines Jahres verdoppelt, Datenkarten und USB-Modems gewinnen zusehends an Bedeutung, heißt es im aktuellen AIM Business. Von einer Euphorie oder gar einem Boom zu sprechen ist daher eindeutig verfrüht. „Beim Großteil der Unternehmen ist mobile Datenübertragung nicht als Substitut für kabelgebundenes Internet zu sehen, sondern vielmehr als Ergänzung", betont Bertram Barth, Chef des Wiener Marktforschungsinstituts Integral.

Gerade für Vertriebsmitarbeiter ist mobiles Internet jedoch auch jetzt schon hilfreich, etwa in der Pharmabranche: Die Hermes Pharma z. B. nutzt A1-Breitband, womit den Mitarbeitern unterwegs genauso wie im Büro Zugriff auf Internet/Intranet, Groupware/Office und sonstige Applikationen wie CRM oder ERP ermöglicht wird. Viele Firmen schätzen vom Geschäftsführer abwärts den BlackBerry als praktisches Kommunikationsinstrument für Internet, E-Mail, Kalender, Kontakte und Notizen. Das Mobilfunknetz lässt sich auch für diverse Spezial-Anwendungen nutzen. So hat die mobilkom für die ÖBB-Postbus GmbH 2006 ein Fahrgastinformationssystem realisiert, das den Fahrgästen eventuelle Verspätungen auf einer Anzeigetafel avisiert.

„Die Sprachtelefonie ist gesättigt, Businesskunden entdecken aber immer mehr Möglichkeiten, mobil ihre Prozesse zu optimieren und dadurch Kosten einzusparen", sieht auch Hendrik Kasteel, Mitglied der Geschäftsleitung bei T-Mobile, große Umsatzpotenziale in der Entwicklung und Vermarktung neuer mobiler Lösungen. Kasteel nennt weitere zwei Trends: „Replace, d. h. das Ersetzen von Festnetztelefonie durch die mobile Nebenstellenanlage und mobiles Internet". Für Vieltelefonierer hat T-Mobile das Flat-Modell „Fairbusiness" eingeführt (25 Euro monatlich, Telefonieren zu allen Netzen kostenlos bei maximal 1.000 Frei-Minuten pro Netz, Aktion bis 30.9.). Für Oktober hat Kasteel ein neues Datenroaming-Angebot angekündigt. Stolz ist man auf die Realisierung einer Datenlösung zur mobilen Zeit- und Leistungserfassung für die Wiener Sozialdienste in Kooperation mit der Firma ilogs mobile Software. Von T-Mobile stammt das mobile IP-VPN sowie die Ausstattung mit 700 MDA Compact II, während ilogs für die notwendigen Applikationen sorgte.

KMUs als Zielgruppe

ONE hat eindeutig die KMUs ins Visier genommen. „Diese Unternehmen haben ein hohes Arbeitsstundenpensum, sind viel unterwegs, sollten jederzeit erreichbar sein und möchten mobil arbeiten", charakterisiert Michael Fried, Geschäftsführer für Marketing & Vertrieb die angepeilte Zielgruppe. Fried sieht neben dem mobilen Internet - hier hat ONE den Begriff und das Produkt H.U.I (höllenschnelles, ultraeinfaches Internet) geprägt - auch die mobile Nebenstellenanlage sowie maßgeschneiderte Tarife als wichtigste Faktoren, um beim Kunden zu reüssieren. Aber ONE serviciert auch große Kunden. So wurde bereits im Jahr 2000 bei der Tiroler TIWAG ein VPN eingeführt. Ab sofort funktioniert auch die Stromzählerablesung bei Großkunden der TIWAG vollautomatisch. Dafür sorgen ONE- SIM-Karten, die bei 1.400 Stromzählern eingebaut sind und auch den Zählerstand an die Zentrale funken. Der vierte Anbieter im Bunde, „3", konzentriert sich vor allem auf kleine und mittlere Unternehmen, Selbständige und Freiberufler. Neu im Angebot ist, ähnlich wie bei T-Mobile, ein Flat-Produkt: BusinessPool inkludiert ein bestimmtes Kontingent an Freiminuten, SMS, MMS, Internet (Datentransfer) für alle Mitarbeiter. Im Moment wird bei allen Betreibern fieberhaft am Ausbau des Netzes gearbeitet. „Im Moment gehen monatlich zwischen 100 und 200 Funkstandorte on air. Anfang 2008 werden über 90% der Österreicher mit HSDPA von 3 versorgt sein", verspricht 3-CEO-Berthold Thoma. Vorerst ist der mobile Breitbandzugang eher noch „schmalbandig" unterwegs. Problem der Mobiltechnologie ist: Je mehr Nutzer online gehen, desto geringer wird die Bandbreite. Daher ist die mobile Internetnutzung in Ballungsräumen im Moment mitunter kein Vergnügen. Dieses Hemmnis müssen die Mobilfunkanbieter erst einmal beseitigen.

www.mobilkom.at
www.t-mobile.at
www.one.at
www.drei.at

Kommunikation für die Zukunft

Siemens Enterprise Communications vernetzt Automobilvertriebs-Unternehmen Pappas.

Die Unternehmensgruppe Pappas zählt mit über 2.600 Mitarbeitern zu den größten Automobilvertriebs-Unternehmen in Österreich, Ungarn und Bayern. Um dem kontinuierlichen Wachstum gerecht zu werden, wurde im Jahr 2004 mit dem Bau einer neuen Firmenzentrale direkt beim Flughafen Salzburg begonnen. Auf einem 19.500 m² großen Grundstück entstand ein Autohaus von internationaler Dimension, von dem aus jetzt die Pappas-Gruppe gesteuert wird.

Das ambitionierte Bauvorhaben wurde auch von einer ehrgeizigen IT-Infrastruktur-Planung begleitet. Um den neuesten Stand der Technik zu implementieren, wandte sich die IT-Abteilung bei Pappas an ihre langjährigen Partner von Siemens Enterprise Communications. „Wir wollten eine IT-Infrastruktur errichten, die auch auf längere Zeit zu den modernsten ihrer Art zählt", erklärt Andreas Siglreithmaier, IT-Projektleiter bei Pappas.

Zusammen mit Siemens realisierte Pappas sowohl LAN- als auch WLAN-Netzwerke. Um einen ausfallsicheren Betrieb zu gewährleisten, wurden die Core-Switches redundant angebunden. Mit einem Backbone von 10 Gigabit konnte auch dem Bedarf nach Investitionssicherheit genüge getan werden.

Als Kommunikationssystem wurde das HiPath 4000 ausgewählt. Ergänzt wurde es durch die IP-Telefone OptiPoint 420. Der Vorteil: An jedem Arbeitsplatz benötigen PC und IP-Telefon zusammen nur ein Ethernet-Kabel. Das OptiPoint 420 authentifiziert sich über einen eingeschalteten Mini-Switch und meldet sich so im Netzwerk an. Da die Stromversorgung des OptiPoints per PoE (Power over Ethernet) über dasselbe Kabel erfolgt, ist keine zusätzliche Stromquelle notwendig - und lästiger Kabelsalat kann vermieden werden.

Über 90 Wireless Access Points sorgen zu dem für die Mobilität der Mitarbeiter: Sie sind mit portablen Endgeräten immer erreichbar und können so am gesamten Firmenareal arbeiten. Auch die Gäste der neuen Firmenzentrale profitieren von der modernen Technologie: Über das neue Gast-WLAN können die Besucher einfach und schnell ins Internet.

www.siemens.at/enterprise

Programm & Anmeldung:
www.telcon.at

Wirtschaftsgipfel, CEO Diskussion UND politische, sowie regulatorische Highlights

TEL.CON.07

10. IIR-Jahreskongress für die Telekommunikationsbranche

Wer gewinnt das Rennen um den Breitbandkunden?

13.–14. November 2007, Arcotel Kaiserwasser, Wien

Die Highlights der tel.con 2007:

- **Wirtschaftsgipfel Telekom Markt Österreich** Finanz- und Marktanalysten erstmals auf der tel.con, dazu gibt's im Anschluß eine heiße Diskussion mit den CEOs der Operatoren und Key Playern
- **Staatssekretärin Christa Kranzl** über den neuen Regierungsplan: Wird es Österreich unter die Top 3 IKT Nationen schaffen?
- **DI Friedrich Stickler** zum Thema EM 2008: Was man sich dazu seitens der Telekom- und Medienindustrie erwartet.

Vieles mehr am Kongress.

Bewerben Sie sich um den tel.con Award. Die Einreichfrist endet am **8. Oktober 2007**.
Thema, Einreichbedingungen unter **www.iir.at/telconaward.html**

Kooperationspartner: monitor, FORMAT, COMPUTERWELT, MOBILE TIMES, enter media .at, (+)PLUS, ispa, WKO

Sponsoren: ASTRA, accenture High performance. Delivered., IIR

PR_08_210x280_ES_IC 24.08.2007 8:59 Uhr Seite 1

Europas Verkehrsdrehscheibe

IN ZUKUNFT WIEN
StaDt+Wien
Wien ist anders.

Stadt und ÖBB bauen unsere „Tore zur Stadt“ zu leistungsfähigen Verkehrsknotenpunkten aus – architektonisch, technisch und logistisch auf neuestem Stand.

Wien stellt den internationalen Bahnverkehr um. Damit baut die Stadt ihre Bedeutung als Verkehrsknotenpunkt Europas weiter aus und schafft die Drehscheibe für ein schnelles, engmaschiges Bahnnetz.

Schnellste **Bahnhöfe** in **Wien**

Verkehrsdrehscheibe für Europa

„Endstation Wien“ – spätestens mit Inbetriebnahme des Hauptbahnhofes Wien ist diese Behauptung Geschichte. „Bis 2013 entsteht aus dem derzeitigen Süd- und Ostbahnhof, wo Züge derzeit nicht weiterfahren können, ein Durchgangsbahnhof mit direkten Verbindungen in unsere Nachbarländer“, sagt Verkehrsstadtrat Rudi Schicker. Auf dem Gelände des nahen Frachtenbahnhofes entsteht ein neuer Stadtteil mit Wohnungen, Büros, Geschäften und viel Grün. Als moderner Endbahnhof wurde der „neue“ Westbahnhof entworfen. Auf dem 130.000 m² großen Areal rund um den Europaplatz sind zwei Büro- und Geschäftsgebäude geplant. Aus Rücksicht auf die denkmalgeschützte Bahnhofshalle werden keine Hochhäuser errichtet.

Fotos: Hotz/Hoffmann-Wimmer, ÖBB/G. Göderle, Architekten Wien Mitte

Rücksicht auf Weltkulturerbe

Auch im Stadtzentrum setzt schon bald ein richtungsweisendes Bahnhofsprojekt neue Impulse. Im Einklang mit dem Weltkulturerbe Innere Stadt wird diesen Sommer mit dem Bau des Bahnhofes Wien Mitte begonnen. Das Gelände soll mit einem U-förmigen Gebäude überbaut werden, in dem Geschäfte, Büros sowie ein Hotel untergebracht sind.

Wien Mitte: mit Weltkulturerbe im Einklang.

Treffpunkt Praterstern

Eine wichtige Rolle für den öffentlichen Verkehr Wiens spielt der Bahnhof Praterstern. 80.000 Menschen frequentieren ihn täglich. Mit der Verlängerung der U2 werden es 113.000 sein. Um dies zu bewältigen, wird er derzeit zu einem hochmodernen Verkehrsknoten umgebaut. Spätestens zu Beginn der Fußball-Europameisterschaft im Juni 2008 sollen die Arbeiten abgeschlossen sein.

INFO Daten & Fakten

Wien Hauptbahnhof: Baubeginn Bahnhofs-City: 2010, Inbetriebnahme: 2013, Ende der Arbeiten: vorauss. 2015
Wien Mitte: Baubeginn: voraussichtlich Sommer 2007, Fertigstellung: 2011 (geplant)
Praterstern: Fertigstellung: 2008
Westbahnhof: Inbetriebnahme: 2010, Ende der Bauarbeiten: voraussichtlich 2011

Bezahlte Anzeige

Applikationen auf Gegenseitigkeit

Blogs, Portale, Wikis, Widgets, virtuelle Welten: Web 2.0 hat im Consumer-Bereich viele Gesichter. Diese machen vor Unternehmen nicht Halt.

Alexandra Riegler

IBM Virtual Business Center

Nach einem Meeting in China vor rund 7.000 Mitarbeitern verabschiedete sich IBM-CEO Samuel Palmisano, um anschließend in der virtuellen Welt Second Life mit mehreren Hundert Angestellten zu sprechen - auf einer privaten Insel des Unternehmens. Ende 2006 galt dies beim Konzern als offizielle Absegnung des eingeschlagenen Weges, virtuelle Welten auf ihre Business-Tauglichkeit hin zu erkunden.

Auch wer es lediglich für Spielereien hielt - und der Hype rund um Second Life erhielt zuletzt ja kräftige Dämpfer - konnte dem Ganzen eine gewisse Anziehungskraft nicht absprechen. Erstaunlich rasch wurden dort Meetings abgehalten und Kunden aus unterschiedlichen Bereichen, darunter Telekommunikation und Luftfahrt, begannen sich für die Möglichkeiten der Technologie zu interessieren.

Seit Mai unterhält IBM ein Virtual Business Center, das 24 Stunden geöffnet ist. Die Avatare sind Sales-Mitarbeiter, die mehrere Sprachen sprechen. Eines müssen allerdings auch diese eingestehen: Wenn Verkaufsgespräche in die entscheidende Phase eintreten, verlässt man sich gern auf ein sichereres Umfeld und das heißt ein Medienbruch steht an: Man greift zu Telefon oder E-Mail.

In drei bis fünf Jahren sehen etwa die Analysten von Gartner die Zeit der virtuellen Welten auch im Enterprise-Umfeld endgültig angebrochen. Bedeutung wird diesen ohne große Überraschung im Marketing prophezeit. Doch auch für kollaboratives Design sowie andere Arten dislozierter Zusammenarbeitet könnten sich die Second Lives von morgen eignen.

Enterprise 2.0

Zahlreiche Web 2.0-Anwendungen sind der aktuellen Unternehmenspraxis weit näher und damit mit schneller erkennbarem Nutzen verbunden als virtuelle Welten derzeit. Allen voran geht es darum, die Produktivität jedes Einzelnen voranzutreiben, das gemeinsame Verfassen und Überarbeiten von Berichten gilt als gängiges Beispiel. Doch dort soll nicht Halt sein: Laut einem Ende Juni von Gartner veröffentlichen Bericht breitet sich die Entwicklung auch in Richtung von Enterprise-Applikationen aus.

Der großflächige Einzug von Web-2.0-Applikationen im Unternehmen dürfte damit lediglich eine Frage der Zeit sein. Andrew P. McAfee, Associate Professor für Betriebswirtschaft an der Harvard Business School, fasst in einem Artikel im Sloan Management Review die damit angesprochenen Technologien kurz als SLATES zusammen - Search, Links, Authoring, Tags, Extensions, Signals. Auch er ist überzeugt, dass eine neue Art des Business-Kommunikation bevorsteht, die es ermöglicht spontaner und schließlich auch wissensbasierter zusammenzuarbeiten.

Dass es dabei „nur" darum ginge, die Produktivität voranzutreiben, ist nicht zu unterschätzen. So kommt McAfee zum Schluss, dass dieses „höchst produktive und kollaborative Arbeitsumfeld" sowohl die Wissensarbeit als auch ihre Ergebnisse besser sichtbar macht. Dies wiederum könnte ein wichtiger Motor für Innovation sein.

Fest steht indes, dass große Netzwerke ohne entsprechende Interaktionsmöglichkeiten als Einbahnstraßen gelten. Der Aspekt von Web 2.0, dass Interaktion die Identifikation fördert, führt schließlich zu einem Ansatz, den Technik-Blogger Dion Hinchcliffe „peer production" nennt. Und diese habe schließlich im Open Source ihr Potenzial gezeigt.

Widgets und ERP

Auf die Veränderungen, die Web 2.0 mit sich bringt, bereiten sich auch ERP-Anbieter wie SAP vor. Jenen Anwendern, die mit Internet, Instant Messaging und Blogs aufgewachsen sind, will das Unternehmen künftig Lösungen an die Hand geben, die wendiger und kleiner sind. Zwar dürfte sich erst zeigen, wie Hochverfügbarkeit und unternehmensweite Integration mit coolen Widgets und Mashups zusammengehen, in einem ersten Schritt stellt SAP jedoch kürzlich Widgets vor. „My Pipeline" etwa ist für Vertriebsmanager gedacht, die über die Aktivitäten ihres Sales-Teams im Bilde wollen. „My Open License Opportunities" eröffnet Vertriebsmitarbeitern einen Überblick, was dem Kunden bereits verkauft wurde und welche Software-Lizenzen zur Erneuerung anstehen. SAP stellte auch seine erste Social Networking Site vor, Harmony. Mitarbeiter verwenden diese vorrangig wie ein schwarzes Brett, allerdings wurde mit der Zeit auch das Business thematisiert und etwa der Stand von Implementierungserfahrungen erfragt.

Enterprise Wikis und Blogs

Das IT-Magazin InfoWorld rief bereits 2004 zum Jahr des Enterprise Wiki aus. Zwar benötigte das Thema etwas länger, um Fuß zu fassen, doch Unternehmen wie Nokia und Yahoo! zeigen, dass die demokratischen Publishing-Lösungen über ein nennenswertes Potenzial für firmenweite Effizienzsteigerung verfügen. Wiki-Lösungen können etwa verstaubte Prozessbeschreibungen ersetzen, die weiterhin gern in den hintersten Winkel von Unternehmen aufbewahrt werden. Hinzu kommt, dass der kollaborative Ansatz nicht nur den Zugriff, sondern auch die Qualität der Dokumente verbessert. Anwender können bei Programmen wie etwa Socialtext Dateien gleichzeitig bearbeiten, die Änderungen werden für alle sofort sichtbar. Auf eine etwas längere Geschichte in Business-Umfeld blicken Corporate Blogs zurück. Zunächst verwendet, um Unterneh-

men ein kundenfreundlicheres Gesicht zu verpassen, eignen sich diese auch zum Aufpeppen des Intranets. Der Erfolg gründet auch hier auf dem Web-2.0-Prinzip: Wer selbst Content beisteuert, wird sich auch für den weiteren Verlauf eines Projekts interessieren, was schließlich die allgemeine Motivation hebt. Blog-Software wie beispielsweise Movable Type bietet die Möglichkeit, Inhalte rasch und einfach zu erstellen, auch Bilder und Videos hochzuladen und diese mittels Tags zu kategorisieren und für jedermann zugänglich zu machen. Vermittelt wird dabei gewissermaßen ein demokratischerer Ansatz, der vielen Firmen gut tut: Wenn es im Blog steht, wissen es alle. Was nicht zuletzt dazu beiträgt, den unternehmensinternen E-Mail-Verkehr zu reduzieren.

Die Marktforscher von McKinsey erhoben in ihrer letzten Web-2.0-Analyse, dass rund ein Fünftel aller internationalen Unternehmen Mashups bereits benutzen oder die Einführung planen. In den Web-Applikationen wird Content aus unterschiedlichen Quellen zu einer Art Daten-Collage zusammengefasst. Begünstigt wird dies durch Web-Applikationen, die zunächst nicht auf eine einzige Nutzung zugeschnitten waren, sondern einen gewissen Spielraum für die Verwendung lieferten. Im Unternehmensumfeld geht es etwa darum, Daten aus Suchmaschinen, Business-Intelligence-Lösungen und verschiedenen Web Services in einer Applikation zusammenzufassen - eine Art nutzenmaximiertes Recycling. Wenngleich das Gros der Angebote weiterhin aus dem Consumerbereich stammt - darunter PopFly von Microsoft - machen die Zahlen doch die Nachfrage nach enterprise-tauglichen Systemen deutlich. Eine Lösung bereitete zuletzt Serena Software vor, ein kalifornisches Unternehmen, das sich um Application Lifecycle Management kümmert. Das Produkt „Serena Mashup Composer" soll am 10. September erscheinen.

Dass das Angebot noch karg ist, liegt an den Barrieren, die es trotz der Verbreitung von SOA und Web Services zu überwinden gilt: Identity Management und Qualitätssicherung der Daten sind nur zwei davon.

Viel größere Herausforderungen könnten für die Zukunft anstehen, zumal es künftig darum gehen könnte, Integration über verschiedene virtuelle Welten hinweg zu betreiben. IBM jedenfalls soll nicht nur mit den Second-Life-Machern Linden Labs, sondern auch den Game-Entwicklern von Bigworld Technology und Multiverse zusammenarbeiten. ❑

Links

Atlassian . . . . . .www.atlassian.com
Linden Lab . . . . . .www.lindenlab.com
Serene Software . . . . . .www.serena.com
Six Apart . . . . . .www.movabletype.com
Socialtext . . . . . .www.socialtext.com
TWiki . . . . . .www.twiki.org

Mobile Collaboration und Sicherheit

Sybase iAnywhere präsentiert Erweiterungen der Information Anywhere Suite, die für mobile Unternehmensanwender die Collaboration-Funktion und Sicherheit im Fokus haben.

Die Information Anywhere Suite ist eine skalierbare mobile Software-Plattform. Sie bietet E-Mail/Messaging, Management der mobilen Geräte, Sicherheit der Unternehmensdaten und Erweiterung von Unternehmensanwendungen auf mobile Umgebungen.

Sybase iAnywhere erweitert jetzt die Funktionen für Mobile Collaboration mit der Verfügbarkeit von Information Anywhere Mobile IM. Die IM-Komponente der Suite ermöglicht Instant Messaging sowie Präsenzinformationen für mobile Mitarbeiter innerhalb der Unternehmensgroupware über Firewalls hinweg. Daneben stehen nun auch neue Erweiterungen für die Sicherheitslösung für Laptops wie beispielsweise Sicherheit für gemeinsam nutzbare Speichermedien zur Verfügung.
Zu den Merkmalen der neuen Funktionen zählen:

- Vereinigung diverser Instant-Messaging-Programme unter einer Oberfläche,
- Verwaltung von Kontakt- und Buddy Listen,
- Audio- und Vibrationsalarm bei Eingang von Nachrichten,
- Historie von Mitteilungen,
- Gruppenfunktion,
- Unterstützung von IBM Lotus SameTime, MSN, Reuters, Jabber XCP, GoogleTalk, ICQ etc.,
- Client für BlackBerry, Palm, Nokia, Symbian, Windows Mobile 5 und Smartphones,
- Rollout-over-the-air

„Mit der Instant-Messaging-Funktion wird Mitarbeitern ein rasches und effizientes Kommunikationstool zur Verfügung gestellt. Mitarbeiter aus verschiedenen Gruppen und Bereichen können sofort auf Anfragen reagieren.

Sie sehen gleich, wer verfügbar ist, und müssen nicht hoffen, dass ihre Frage oder Mitteilung möglichst zeitgerecht gelesen wird", erläutert dazu Ing. Thomas Gruber, Geschäftsführung mobil-data.

www.mobil-data.at

Schrack Technik baut aus

Schrack Technik, Spezialist für Energie- und Datentechnik, hat das slowakische Unternehmen Maxel s.r.o. übernommen.

Maxel s.r.o. mit Sitz in Bratislava beschäftigt 16 Mitarbeiter und ist schwerpunktmäßig in der Slowakei tätig. Das Unternehmen hat sich vorwiegend auf die Distribution von Kabel und Leitungen spezialisiert.

Die Akquisition unterstreicht die strategischen Zielsetzung, sich im Segment Kabel und Leitungen schnell weiterzuentwickeln. Schrack Technik ist zurzeit in der Slowakei an zwei Standorten, Martin und Bratislava, sowie regionalen Verkaufsbüros in Kosice, Bystrica, Nitra und Trencin präsent.

Schwerpunkt des Vertriebsportfolios in der Slowakei sind Produkte für die Energietechnik, den Schalttafelbau, Gebäudesteuerung, spezielle Messgeräte und seit kurzem Lichttechnik. Mit der Akquisition von Maxel wird nun auch das für alle Elektrotechniker wichtige Produktsegement von Kabeln und Leitungen für die slowakischen Schrack Kunden angeboten.

Beide Schrack-Technik-Unternehmen in der Slowakei planen eine erhebliche Aufstockung der Mitarbeiter.

Kooperation will gelernt sein

Der im Vorjahr gegründete ICT-Cluster Burgenland mit Sitz im Technologiezentrum Eisenstadt ist bemüht, den Nutzen für die derzeit 15 Mitglieder ständig zu verbessern. Wie Erfahrungen mit anderen Clusterprojekten zeigen, gibt es dabei aber viele Dinge zu berücksichtigen.

Rüdiger Maier

„Unternehmensübergreifende Kooperationen zeichnen sich durch eine ausgesprochen hohe Komplexität der entstehenden sozialen Systeme aus. In Clustern wirken neben dem komplexen Interessensgeflecht der Kooperationspartner auch noch die Interessen und Interventionen der regionalen und der institutionellen Akteure", schreibt Dr. Alexander Schmidt, Berater für Netzwerke und Organisationen (www.co-opera.com), in seinem kürzlich erschienen Buch „Co-Opera - Kooperationen mit Leben füllen. Ein multiperspektivischer Blick auf die Entwicklung von Unternehmenskooperationen innerhalb von Clustern und Netzwerken" (Carl Auer Verlag, 2007). Das auf der Dissertation des Autors an der IFF-Abteilung „Organisationsentwicklung und Gruppendynamik" der Alpe-Adria-Universität Klagenfurt beruhende Buch zeigt auch anhand von praktischen Fallstudien die Probleme und Chancen von unternehmensübergreifenden Kooperationen auf.

Fallbeispiel Burgenland

Alexander Schmidt und MONITOR-Chefredakteur Rüdiger Maier trafen sich zum Erfahrungsaustausch mit dem Cluster-Manager Hans Lackner sowie den Vertretern des Technologiezentren-Betreibers FMB (Facility Management Burgenland GmbH), Geschäftsführer Ernst Gassner und Dietmar Schmitl, im Technologiezentrum Eisenstadt. Seit etwa zehn Jahren entwickelt und managt die FMB Technologiezentren, derzeit gibt es sechs solcher Zentren im Burgenland. „Die Errichtung der Gebäude wird durch die EU, den Bund und das Land gefördert", erläutert Gassner. Der Fall des eisernen Vorhangs im Jahr 1989 war für das Burgenland als Grenzland eine entscheidende Erfahrung. Der Eintritt in die neuen Märkte sei allerdings vor allem größeren Unternehmen gelungen. „Gerade im IKT-Bereich gibt es allerdings etwa im Vergleich zu Sopron oder Bratislava praktisch keinen Wissens-Vorsprung, aber große Preisdifferenzen zu Ungunsten von Österreich", so Lackner.

Gleichzeitig erhoffen sich die derzeit 15 Mitglieder im Eisenstädter ICT-Cluster - ausschließlich Klein- und Mittelbetriebe (KMU) - engere Kooperationen und Kontakte auch über die Grenzen hinaus.

Während sich der Cluster in Bratislava bereits seit sechs Jahren recht erfolgreich auf die Bereiche Gesundheit/Kommunen spezialisiert habe, ist man damit aber hier erst am Anfang. „Auch die Firmen in unserem Cluster sehen, dass sie sich stärker spezialisieren müssen. Für viele ist dabei die Frage, in welche Richtung", erläutert Lackner.

Ideen-Workshop

Ganz kleine Unternehmen aus der Gründerzeit des Clusters seien bereits wieder aus-

Geschäftsführer **Ernst Gassner** vom Technologiezentren-Betreiber FMB (Facility Management Burgenland GmbH). Bild: FMB

So scheitern Kooperationsprozesse

- Lassen Sie sich als Kooperationsbeteiligter nur wenig Zeit für allgemeine Begriffs- und Zielklärungen und verzichten Sie auf Themen und Ergebnisorientierung, die Kooperation wird sonst zu langatmig.
- Lassen Sie sich auf die Kooperation nur wenig ein und achten Sie darauf, möglichst viel für sich selbst aus der Kooperation herauszuholen.
- Suchen Sie sich niemals einen externen Berater - diese kosten nur viel Geld. Wenn es doch passiert ist, dann wechseln Sie den Berater möglichst oft - man will ja den besten für sein Geld.

geschieden. Dafür habe man größere gewinnen können, die realistischere Einschätzungen haben, welchen Nutzen sie von der Mitgliedschaft erwarten können. „Schon nächste Woche veranstalten wir einen Ideen-Workshop zu den Themen E-Government, E-Tourismus und erneuerbare Energie und wollen mit den Mitgliedern diskutieren, ob das interessante Spezialisierungsbereiche

„In Mitteleuropa schenken die Regierungsverantwortlichen der Entwicklung von Clustern und Netzwerken in den letzten Jahren viel Aufmerksamkeit. Sie sollen Branchen stärken, Regionen entwickeln, Impulse zu Innovationen geben und vor allem das langfristige Überleben der Klein- und Mittelbetriebe (KMU) sichern."

für die Zukunft sein können", so Lackner. Alexander Schmidt hakt hier mit einer Idee aus seinem Erfahrungsschatz ein: In einem Cluster für innovative Haustechnik in Wien sei man erfolgreich damit gewesen, größere Unternehmen als fördernde Mitglieder in den Cluster zu holen. „Diese Unternehmen benötigen letztlich die innovativen Dienstleistungen der KMU im Cluster und sind durch ihre Größe natürlich immer bestens informiert und oft Keimzelle für weitere Kooperationen!"

Wo sind die Kunden?

Hauptziel jedes Cluster-Mitglieds ist letztlich die Gewinnung neuer Kunden. Dabei könne das Cluster-Management allerdings keine Projekte gewinnen bzw. vergeben - darüber ist sich die Gesprächsrunde einig - aber die Kontakte zu interessanten Unternehmen sollten durchaus gelegt und gepflegt werden.

Das Clustermanagement hat bereits einige Initiativen gestartet, um im benachbarten Ausland die Gewinnung neuer Kunden zu unterstützen. Schmidt regt in diesem Zusammenhang an, zur Kundengewinnung auch das südliche Niederösterreich in Betracht zu ziehen. „Dort sitzen Industriebetriebe oder auch die SCS, die neue Dienstleistungen benötigen und daher potenzielle Auftraggeber darstellen. Als Impuls könnte man solche Unternehmen zu Präsentationen einladen und so einen besseren Einblick in deren aktuelle Bedürfnisse erlangen!"

Um die Cluster-Mitglieder bei der Eigen-Präsentation und Kundengewinnung zu unterstützen, hat das Cluster-Management versucht, eine Weiterbildungs-Initiative zu starten. „Leider wurde diese Initiative nicht angenommen, da unsere Mitglieder offenbar nicht genug Nutzen darin fanden", erklärt Lackner. Trotzdem wolle man auf jeden Fall den Kontakt zur benachbarten Fachhochschule ausbauen, um genügend Nachwuchs für die neuen Technologien ausbilden zu können. „Unsere Vision ist es, dass wir hier Ideen für neue Technologien entwickeln und uns die Fachhochschule dabei unterstützt, entsprechend qualifizierte Mitarbeiter auszubilden", blickt Lackner in die Zukunft.

Ehrgeizige Ziele

Bereits 2010 soll die Zahl der Cluster-Mitglieder auf 30 verdoppelt und die Bekanntheit regional und darüber hinaus deutlich erhöht sein. „Uns stehen zwar nicht so viele Mittel zur Verfügung, wir wollen aber mit unseren Möglichkeiten etwa nach dem Vor-

„Bei der Gestaltung von Kooperationsprozessen ist die Aufmerksamkeit sowohl auf das inhaltlich wichtige Kooperationsvorhaben als auch auf das für das Gelingen der Kooperation ebenso wichtige Kooperationssystem zu richten. Die Balance der Aufmerksamkeit zwischen Kooperationssystem und -vorhaben ist als laufender Prozess zu verstehen und nicht im Sinne von Entweder-Oder."

bild von Hagenberg eine eigene Marke entwickeln", so Gassner. Wichtig sei daneben eine Spezialisierung auf zwei bis drei Kernbereiche. Auch solle der ICT-Cluster zur Anlaufstelle für Unternehmen mit einschlägi-

Dr. **Alexander Schmidt**, Berater für Netzwerke und Organisationen (www.co-opera.com). Bild: A. Schmidt

gen Problemen und Wünschen werden. „Wir wollen so bekannt werden, dass sich Unternehmen direkt an uns wenden, um gemeinsam IT-Probleme zu beheben oder neue IT-Lösungen zu entwickeln", ergänzt Lackner. Dafür wolle man sich in ausgewählte Branchen vertiefen und dort die Themen besetzen. Alexander Schmidt meint dazu aus seiner Erfahrung, dass man Ideen und Kernkompetenzen sehr gezielt auswählen und entwickeln soll. „Hier geht es ja nicht nur um die Entwicklung von neuen Produkten bzw. Dienstleistungen, sondern auch um die Information des Marktes und der potentiellen Kunden!"

Um den nötigen „Mehrwert" des Clusters zu erhalten und zu verstärken, müsse man auch bereit sein, „Grenzen fallen zu lassen" und sich in neue Gebiete vorzuwagen. Gleichzeitig sei allerdings die Bildung einer „Marke" ein längerfristiges Ziel, an dem man kontinuierlich zu arbeiten habe. „Grundsätzlich ist es für jeden Cluster/jedes Unternehmen entscheidend, die Strategie immer wieder zu hinterfragen und regelmäßig Standortbestimmungen durchzuführen", so Schmidt. Gerade auch die Frage der Strategieentwicklung stehe demnächst wieder an, hakt Lackner ein. Man habe natürlich in der ersten Phase so eine Strategiedefinition durchgeführt. Durch die Veränderungen bei den Mitgliedern und im wirtschaftlichen Umfeld sei es nun aber an der Zeit, eine Korrektur vorzunehmen. „Wir wünschen uns sehr, dass sich unsere Mitglieder bei der Strategiediskussion stärker einbringen, um so letztlich den bestmöglichen Nutzen aus dem Cluster ziehen zu können", so der Cluster-Manager abschließend. Ein spannendes Projekt also, über das Sie im MONITOR sicher immer wieder lesen werden.

Die blau hinterlegten Zitate stammen alle aus dem Buch von Alexander Schmidt: Co-Opera - Kooperationen mit Leben füllen

Österreich als Ost-Drehscheibe

Jean-Paul Bergmans wohnt zwar mit seiner Familie in Genf, hat aber für Sun in den letzten zehn Jahren den Markt in der SEE-Region aufgebaut. Im MONITOR-Interview spricht er über Österreich als idealen Ausgangspunkt in den Osten und die rasanten Entwicklungen dort.

Rüdiger Maier

„Ich war schon vor meiner Zeit bei Sun für Digital im Osten und kenne die Entwicklungen daher über einen langen Zeitraum", resümiert Bergmans, derzeit Sun-Präsident für die vielen Länder der SEE-Region (Southern & Eastern Europe, Middle East & Africa). Dabei sei ihm die Rolle Österreichs als Katalysator gerade für Osteuropa immer aufgefallen: „In Österreich sind die Strukturen sehr weit entwickelt und die Erfahrungen können zum größten Teil in die östlichen Nachbarstaaten übertragen werden." Die guten Ost-Beziehungen Österreichs hätten das Unternehmen letztlich dazu bewogen, die Alpenrepublik nicht mehr der deutschen Region anzugliedern, sondern dem zentraleuropäischen Raum.

Dezentrale Struktur

Die gesamte SEE-Region sei ein stark wachsender Markt, in dem bereits viele Österreicher ihre Erfahrungen weitergeben. Man habe sich aber entschlossen, kein eigentliches „Hauptquartier" für die Region (etwa in Wien) einzurichten, sondern die Personen verteilt zu lassen. „Die Leute bleiben lieber, wo sie leben. So nimmt zwar die Reisetätigkeit zu, gleichzeitig entfallen aber die Kosten für eine etwaige Übersiedlung und die Verbindung unserer Mitarbeiter mit ihrem Land bleibt voll erhalten", so Bergmans.

Sun investiere jährlich Milliardenbeträge in die Forschung, um technologisch immer eine Nasenlänge voraus zu sein. „Gerade in Osteuropa wird die Technologie gerne akzeptiert und unser Aufgabe besteht darin, möglichst schnell mit unseren neuen Angeboten vor Ort zu sein, um den Vorsprung weitergeben zu können", weiß der Experte. So gebe es in der ehemaligen DDR inzwischen deutlich mehr Mobiltelefone als Festnetzanschlüsse und auch Banken in Russland böten innovative Dienste: „Ich erhalte bei einer Abhebung von meinem Konto sofort eine SMS mit dem abgehobenen Betrag. Das können mir nicht einmal die Genfer Banken bieten!"

Verstärkte Kommunikation

Die Partner vor Ort müssten die Vorteile der Systeme noch viel deutlicher machen, denn Geld für nützliche IT-Ausstattungen sei durchaus vorhanden.

„Im Gesundheits-, Finanz- oder Erziehungsbereich suchen viele Institutionen und Unternehmen geeignete IT-Lösungen, um ihre Dienste besser an die Kunden zu bringen." Man komme bei den regionalen Geschäften den Partnern auch nicht in die Quere: „Unsere Leute sind nur für das Design, die IT-Architektur zuständig, die Partner für die komplette Lösung."

Auch die kürzlich vom Unternehmen vorgestellte „Black Box" - ein fertig installiertes Rechenzentrum in einem Standard-Blechgehäuse - käme den Bedürfnissen im Osten sehr entgegen. So liefen etwa in Russland viele IT-Dienste im Normalfall durchaus zufriedenstellend, nicht aber im Störungsfall: „Schon ein Sturm kann zu tagelangen Ausfällen der IT führen, da es keinen Ersatz gibt. Da kann unsere Black Box rasch Abhilfe schaffen." Auch das Problem der nicht vorhandenen Räume für Rechenzentren sowie die stark steigenden Grundstückspreise („Moskau ist das teuerste Pflaster der Welt!") würden den Erfolg dieses Konzept unterstützen.

„In Österreich sind die Strukturen sehr weit entwickelt und die Erfahrungen können zum größten Teil in die östlichen Nachbarstaaten übertragen werden."-
Jean-Paul Bergmans, Sun

Bekannter "Outsider"

Sun sei aufgrund seiner offenen Software-Politik im Osten als „Outsider" bekannt und beliebt.

So sehe er gute Chancen für die weitere Verbreitung der „Thin-Client-Strategie" (Sun Ray), die die Anschaffungs- und Verwaltungskosten senken helfe. Auch die vom Unternehmen unterstützte „Green-IT" (energiesparende IT) werde im Osten begrüßt: „Weniger aus klassischen Umweltschutzüberlegungen als viel mehr ganz pragmatisch wegen der vorhandenen Engpässe im Energiebereich", weiß Bergmans aus Erfahrung. Im Bereich der Software-Entwicklung finde man im Osten bestens ausgebildete Mitarbeiter: „Hier zählt immer weniger die niedrigere Entlohnung als vielmehr die hervorragende Ausbildung." Derzeit werde in seiner Organisation nichts verändert, er könne sich aber eine Erweiterung um neue Länder, z. B. Rumänien, durchaus vorstellen. ❑

Jarmo Kuusivuori wurde Mid-Europe Regional Director

„Jarmo Kuusivuori hat die wichtige Aufgabe uns bei der Vergrößerung unseres Marktanteils zu helfen", sagt Jean-Paul Bergmans. „Wir freuen uns, dass Jarmo Teil unseres Teams wird, und wir werden sein Wissen und seine Erfahrung nutzen, um Wachstumschancen in Österreich, der Slowakei, in Ungarn, Polen und der Tschechischen Republik weiter auszubauen."

Bevor Jarmo Kuusivuori in die Mid European Region wechselte, war er Country Director für Finnland, Estland, Lettland und Litauen.

Systems 07: ERP-/CRM-Area zeigt Trends auf

Software-Marktplatz auf der Systems in München (23.10. bis 26.10.07) informiert rund um ERP mit Ausstellung, Forum und Guided Tours.

Die Suche nach einer passenden Software-Lösung, die die Unternehmensprozesse eines Betriebes bestmöglich unterstützt, gestaltet sich vielfach schwierig. Der Unternehmer hat kaum Kenntnisse über den Markt an Unternehmenssoftware und dem mit ihr verbundenen Leistungsspektrum. Auch die eigenen Anforderungen an eine Software-Lösung sind oft noch nicht näher spezifiziert.

Erste Orientierung bieten da Artikel in Fachzeitschriften, Marktübersichten oder Fachtagungen (z. B. Aachener ERP-Tage). Eine bewährte Informationsmöglichkeit ist auch der Besuch von Messen, da man hier einen ersten Eindruck über den Leistungsumfang von Software-Lösungen gewinnen kann.

Die von der Trovarit AG im Auftrag der Messe München seit nunmehr sechs Jahren organisierte ERP-/CRM-Area auf der Systems bündelt Informationen rund um die Themen Production, Logistics & Warenwirtschaft, Administration sowie Marketing, Vertrieb und Service an einem überschaubaren Standort. Die ERP-/CRM-Area gilt als idealer Ort, an dem mit der Suche nach Antworten auf Fragen im Software-Umfeld begonnen werden sollte.

Rund 30 Aussteller stellen in unserem Themenpark ihr Know-how unter Beweis. Daneben gibt es ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm: Auf dem Systems-Forum A1 kann man sich innerhalb spannender Vorträge und Diskussionen (Moderation: Computerwoche) über Neuerungen und Trends am Software-Markt informieren. Auch geben unsere Referenten im Interesse einer erfolgreichen Projektbewältigung gerne Tipps.

Ein Highlight des Forums ist ob seines Erfolges aus dem vergangenen Jahr erneut das "Austria-Special": Hier blicken wir über den Tellerrand hinaus und beschäftigen uns mit den Besonderheiten des ERP-Markts Österreich. Die Guided Tours - von Experten geführte Messerundgänge - runden das Programm ab.

Nähere Informationen zur Area, zum Forum und zu den Guided Tours finden Sie unter www.erp-area.com

„ERP in Österreich"

Monitor Cheredakteur Dipl.-Ing. Rüdiger Maier leitet auf der Systems am 23. Oktober 2007 eine Diskussion zum Thema „ERP in Österreich".

Die Diskussion findet im Rahmen der von Trovarit AG organisierten ERP-/CRM-Area statt.

Was

haben Frisch-Fracht-Speditionen

und Mineralölkonzerne

gemeinsam?

Beide Unternehmen entwickeln, erweitern und integrieren ihre Anwendungen mit der innovativen Technologie von InterSystems. Als weltweit erfolgreiches Softwareunternehmen mit mehr als 28 Jahren Erfahrung unterstützen wir auch Sie dabei, wenn es darum geht, Zeit und Geld zu sparen! Entdecken Sie jetzt das Erfolgsgeheimnis führender Unternehmen aller Branchen und **Innovationen** von **InterSystems**

Machen auch Sie
Ihre Anwendungen erfolgreicher:
www.InterSystems.de/Erfolg

InterSystems

InterSystems GmbH · Hilpertstr. 20a · D-64295 Darmstadt
Telefon +49.6151.1747-0 · Fax +49.6151.1747-11

Neue Orientierung

Dicom Österreich, seit 15 Jahren Spezialdistributor für Dokumentenscanner, Erfassungs- und Kommunikationslösungen sowie Archivierungstechnologien, befindet sich nach etlichen Zukäufen des Konzerns in einer Umorientierungsphase. Im Gespräch mit MONITOR erläutert Geschäftsführer Mag. Roman Jäger die neuen Ziele.

Rüdiger Maier

„Für uns ist es wichtig, ständig Lösungen zu suchen, die unseren Kunden mit neuen Technologien das Arbeitsleben erleichtern. Wir sind kein Massenanbieter, sondern verkaufen komplexe Lösungen mit neuester Technologie für größere Kunden", umreißt Jäger die Strategie. Daher orientiere man sich gerade weg vom Anbieter für die klassische Dokumenten-Erfassung (Scanner und Software) hin zum Geschäftsfeld mit der Bezeichnung „Intelligent Capture & Exchange" (IC&E).

Durch den Zukauf von Unternehmen wie Kofax, einem weltweit tätigen Spezialisten für Information-Capture-Lösungen, konnte man viel Know-how und Lösungskompetenz gewinnen. „Durch die Übernahme von Topcall ist es uns nun möglich, auch die Kommunikations-Komponente einzubinden", erläutert Jäger. Nun werden am Wiener Standort von Topcall entsprechende Lösungen entwickelt. „Studien etwa in den USA haben uns gezeigt, dass für die Unternehmen an der von uns fokussierten Schnittstelle Informationsquelle/Businessprozess die Automatisierung der Vorgänge wie auch die breite Kommunikation besonders wichtig sind. Darauf wollen wir uns deshalb auch konzentrieren", so Jäger.

Kompetenzzentrum Wien

Besonders stolz ist der Geschäftsführer auch darauf, dass in Wien das einzige Kompetenzzentrum der Region zum Thema IC&E eingerichtet wurde. Die Investition von rund 350.000 Euro alleine für die Hardware müsse sich ja letztlich amortisieren: „Gemeinsam mit unseren Partnern wickeln wir hier derzeit bis zu 150 Termine jährlich ab, was die Investition natürlich rechtfertigt und den Standort Wien stärkt", ist Jäger stolz.

Die Kunden bringen für die Tests ihre eigenen Belege mit, um so das wirklich passende Gerät ausfindig zu machen. „Wir konnten feststellen, dass in den verschiedenen Ländern sehr unterschiedliche Papierqualitäten im Einsatz sind, was bei der Scannerauswahl natürlich berücksichtigt werden muss", gibt Jäger Einblick in den Test-Alltag.

In einem Termin können so die Produkte der vertretenen Scanner-Hersteller (Böwe Bell+Howell, Canon, Fujitsu und Kodak) verglichen und Lösungsszenarien durchgespielt werden.

Dicom-Österreich Geschäftsführer Mag. **Roman Jäger** über die neuen Ziele: „Wir verkaufen komplexe Lösungen mit neuester Technologie für größere Kunden."

Ehrgeizige Ziele

Im laufenden Fiskaljahr 2007/2008 will man die neue Produktmarke „Kofax IC&E" im Markt bekannt machen und in diesem Bereich um über 20% wachsen. Interessante Beobachtung am Rande: Selbst der Faxmarkt (Fax over IP) wächst immer noch. Besonderes Augenmerk liegt auf der Lösungsorientierung: Von der Rechnungserfassung über den digitalen Posteingang, die Bestellprozess-Optimierung bis zur verbesserten Kundenbetreuung. Da der Verkauf ausschließlich über Partner erfolgt, ist die Entwicklung solcher für die neue IC&E-Suite besonders wichtig.

„Die Kofax IC&E-Suite ist mit über 30% der stärkste Wachstumsbereich in Österreich", so Jäger. Aber auch in Russland und der Türkei sind große Projekte im Laufen, in Serbien wird derzeit die Polizei mit 1.000 Scannern für etwa 3 Mio. Euro ausgestattet. Grundsätzlich erkenne man im Markt eine Tendenz hin zu dezentralen Scannern, wodurch natürlich die Häufigkeit von Bedienfehlern deutlich zunehme. Daher sei entsprechender Support immer wichtiger. „Unsere Partner können bei uns Wartungsverträge mit zugesicherter Einsatzzeit kaufen, notfalls stellen wir auch Ersatzgeräte zur Verfügung." In Österreich habe man derzeit etwa 3.000 Geräte unter Wartung, ca. 2.000 Scanner werden hierzulande (adriatischer Raum: ca. 10% davon) jährlich verkauft. Gerade die adriatische Region ist mit 20% (im Lösungsbereich sogar 60%) ein deutlich wachsender Markt. Und nicht zuletzt: Auch der Standort Wien soll weiter ausgebaut werden.

www.dicomgroup.at

Veranstaltung

Dicom Application Conference

Bei der Fachtagung für Dokumentenmanagement und Archivierungslösungen präsentiert sich Dicom als „Daten-Drive-in".

Dicom und seine Partner - Experten in Fragen Dokumentenmanagement und Archivierungslösungen - laden am 4. Oktober 2007 gemeinsam zur bereits traditionellen Application Conference ins Magna Racino ein.

Die Dicom-Fachkonferenz präsentiert als „Daten-Drive-in" wie man Dokumente erfasst und Daten intelligent nutzen kann. Zur Abrundung eines informationsreichen Tages wartet auf alle Teilnehmer ein kulinarisches Drive-In-Gewinnspiel!

Infos zur DICOM Application Conference:
www.application-conference.com

Auf einen Schlag sind Sie alle Viren los. Das ist das angenehme an der NOD32 ThreatSense® Technologie. NOD32 schützt Ihr System proaktiv gegen Viren, Spyware, Rootkits und andere Malware. Und das schöne daran – es beeinträchtigt nicht die Geschwindigkeit Ihres Computers. Probieren Sie NOD32 30 Tage lang gratis! Laden Sie sich jetzt die Testversion auf **www.nod32.at** herunter.

© 2007 ESET. All rights reserved. Trademarks used herein are trademarks or registered trademarks of ESET.

www.nod32.at

Zukunftssichere Verkabelung

Beim Thema „strukturierte Verkabelung in der EDV" stehen grundsätzliche Entscheidungen an: Welche Kabel und Steckverbinder sind für die zukünftigen Anwendungen geeignet und unterstützen höhere Frequenzen?

Bei **Kabeln** sieht es folgendermaßen aus: Die herkömmliche Cat.6-Ausstattung eignet sich nicht für 10-Gigabit-Anwendungen. Es wird deshalb die Norm auf eine zukünftige Cat. 6a nachgebessert (zum Beispiel von 250 MHz auf 500 MHz). Geschirmte Cat.7 Kabel haben keine Probleme und sind oft auch bereits günstiger als Kabel nach Cat. 6a. Aber auch Cat.7 wird bereits auf ein höheres Niveau gehoben (von 600 MHz auf 1000 MHz).

Optimierte **RJ45-Steckverbinder** können bei 10GBase-T (10 Gigabit-Anwendungen) noch die Stellung halten. Bei jeder zukünftigen Anwendung ist das nicht mehr denkbar. Für diese zukünftigen Anwendungen wurde Cat. 7 geschaffen und auch bereits vor geraumer Zeit genormt. Mit dem Steckverbinder GG-45 von NEXANS steht der einzige genormte und rückwärtskompatible RJ-Steckverbinder zur Verfügung. Ein

BEL-Stewart hat eine Anschlussbuchse für Leiterplatten entwickelt, die für GG-45 Stecker geeignet ist.

Indiz dafür, dass Cat. 7 Zukunft hat, ist auch eine Anschlussbuchse für Leiterplatten, die für GG-45 Stecker geeignet ist. Entwickelt wurde dieses Bauteil von BEL-Stewart.

Genormter Cat.7-Steckverbinder „GG-45" von NEXANS

BEL-Stewart ist ein enger Partner von CISCO und es dürfte nur eine Frage der Zeit sein, wann die ersten Hochgeschwindigkeits-Geräte mit der Cat.7-Buchse auf den Markt kommen.

KSI

Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H.
A-1230 Wien, Richard-Strauss-Str. 39
Tel.: +43/(0)1/61096-0
E-Mail: ksi@ksi.at
http://www.ksi.at

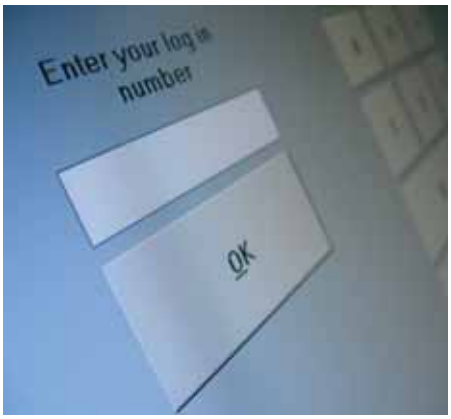
PROMOTION

Secure Desktop Environment

Überall verfügbare Arbeitsumgebung legt die Messlatte höher

Der Hang zum mobilen Zugriff auf die vertraute Arbeitsoberfläche stellt hohe Anforderungen an die IT-Sicherheit. Durch neue Geschäftsmodelle wie SaaS oder On-demand tun sich neue Barrieren auf, insbesondere in der Authentifizierung und Zutrittskontrolle.

Lothar Lochmaier



Schon in wenigen Jahren dürfte die virtuelle Desktop-Umgebung zum IT-Standard der Unternehmen gehören. Deutliches Indiz hierfür ist der Einstieg von Microsoft in flexiblere Nutzungsmodelle. So sind etwa bei der Stadt Gelsenkirchen auf der Client-Seite nicht nur alle Computer mit Windows XP ausgestattet. Die Anwender können zudem von einer zentralen Umgebung aus auch an wechselnden Arbeitsplätzen mit ihren gewohnten Desktop-Umgebungen arbeiten.

Nach Eingabe des individuellen Passworts erkennt das System, welche Umgebung der Nutzer benötigt und passt diese automatisch an die Vorgaben an. Die Produktivität der Mitarbeiter habe sich dadurch deutlich erhöht, lässt Microsoft verlauten, weil eine homogene IT-Struktur den Aufwand für die Systemadministratoren reduziere. Eine Stellungnahme, wie sich diese Serviceerleichterung mit einem sicheren Zugriffssystem kombinieren lässt, steht allerdings noch aus.

Mittelfristig könnte sich sogar das Management der IT-Sicherheit vom Computer des Endanwenders direkt ins Internet verlagern. Von diesem Trend hofft jedenfalls auch die Security-Branche zu profitieren. So wartet etwa Sicherheitsspezialist Symantec noch in diesem Jahr mit einem maßgeschneiderten Software-as-a-Service-Angebot auf, das Anti-Spam und Backup-Services adressiert, sowohl für Enduser als auch für kleinere und mittlere Unternehmen.

Auf entsprechenden Internet-Diensten sollen Fotos und andere Dateien sicher hinterlegt werden können, was zu einer Entlastung des Fachpersonals führe. Bereits mit „Norton 360“ stellt Symantec zwei wesentliche Sicherheits-Funktionen in diesem Bereich zur Verfügung, einmal das Online-Backup auf Servern sowie die Transaktionssicherheit zum Schutz vor Diebstahl der Online-Identität durch die sichere und automatische Überprüfung der Echtheit von Webseiten.

Mobilität schafft neue Herausforderungen

Trotzdem ist unter Experten derzeit noch umstritten, inwieweit die Auslagerung des Desktop-Managements in eine zentralisierte IT-Umgebung zu mehr Anwendersicherheit beiträgt. Olaf Lindner, Senior Director Symantec Consulting Services, sieht durch das zunehmend mobile Arbeiten mit Blick auf die IT-Sicherheit neue Herausforderungen auf die Unternehmen zurollen: „Für die Sicherung der virtuellen Desktops setzen wir künftig verstärkt auf das Konzept der Authentifizierung des Anwenders durch eindeutige Identifizierung.“

Als Innovationsbremse für eine umfassende Virtualisierung der Desktop-Umgebung wirke sich die zunehmende Angst um den Arbeitsplatz bei Fachkräften wie insbesondere den Administratoren aus, gibt Rolf-Per Thulin, Technical Architect Desktop Virtualisierung bei Sun Microsystems, zu bedenken. Die Verwalter fühlten sich nämlich oftmals als überflüssiges Glied in der Befehlskette. Als weiteren Fallstrick im Zuge der zunehmend virtualisierten PC-Umgebung wirke sich die Tendenz zum Outsourcing aus, die ein hohes Konfliktpotenzial im Unternehmen berge.

Denn Sicherheit und Mobilität seien nicht mehr zentral gesteuert und entrückten somit dem unmittelbaren Zugriff durch die Führungskräfte im Unternehmen, gibt der Experte zu bedenken. Demzufolge sei ein Wandel in der Unternehmenskultur in Richtung dezentrale Prozesssteuerung eine notwendige Begleiterscheinung. Die globale Vernetzung erfordert deshalb aktiv kooperierende Entwicklungs- und Produktionseinheiten, mit sicheren und wirtschaftlichen Anwendungen.

So entfällt im Zuge der Virtualisierung aufwändiger Plattenplatz für Back-up-Systeme. „Gerade bei einer vertrieblich ausgeprägten Organisationsstruktur und flexiblem Teamwork bringt die Virtualisierung entscheidende Vorteile“, gibt Thulin zu bedenken. Dementsprechend positiv nähmen Kunden das von Sun favorisierte flexible Konzept auf. Denn die Bedienung sei spielerisch einfach, behauptet der Experte. Benötigt werde auf dem Bildschirm nur eine Browserfunktion, HTTPS sowie Java-Unterstützung.

Der Zugriff über wechselnde Computer auf die individuelle Arbeitsoberfläche bzw. Systeme dahinter birgt aber trotz gewisser Vorkehrungen seitens der Hersteller nicht ganz leicht überschaubare Risiken in sich. „Das sorgt zwar für größtmögliche Mobilität“, ist sich Sicherheitsexperte Lindner bewusst. Dennoch nehme die Gefahr einer Ausspähung persönlicher Daten immer mehr zu, „so zielen zwei Drittel der Top-50-Schädlinge darauf ab.“

Krisenfestes Konzept gefordert

Die Hersteller sind deshalb aufgefordert, ihr virtuelles Desktop-Konzept krisenfest zu machen. Symantec zielt etwa mit Partner VeriSign auf eine eindeutige, fälschungssichere und nicht auslesbare Identifizierung rund um die jeweils berechtigte Person. „Dies geschieht zum Beispiel über eine Art Ausweiskontrolle, nach der erst der Zugriff auf die jeweiligen Anwendungen und die persönlichen Daten gewährt werden soll", gibt Lindner zu bedenken.

Ob mit oder ohne ausreichende Absicherung - der Trend zur virtualisierten Desktop-Umgebung des Anwenders düfte kaum zu stoppen sein. Dennoch stellt sich gerade bei Online-Transaktionen das Problem, dass der Anwender niemals genau weiß, wer im Internet seine persönlichen Daten mitliest, und wie vertrauenswürdig der jeweilige Serviceanbieter ist.

Das Vertrauen auf Passwörter allein sei deshalb kein wirklicher Schutz, weiß auch Olaf Lindner. Dank anspruchsvoller Technologie und umfangreicher Datenbanken könne der Norton Identity Client Anwender über die Seriosität von Webseiten informieren. Auch werden Zugangsdaten erstellt wie Kreditkartennummern zum „einmaligen Gebrauch". Derartige „Einmal-Daten" könnten das Missbrauchsrisiko für den Anwender zumindest erheblich minimieren, „denn nach der Nutzung sind sie wertlos", fasst der Experte zusammen.

Die Verschmelzung zwischen Storage und Datensicherung hat aber noch einen weiteren Aspekt: Denn bei Sun lassen sich mittlerweile komplette Desktop-Umgebungen im Rechenzentrum betreiben. Dabei kombiniert der Hersteller seine Ultra-Thin-Client und Secure-Global-Desktop-Technologie mit denen der virtualisierten Desktops. „Komplette Desktop-Umgebungen können damit betriebssystem- und applikatioansseitig ins Rechenzentrum verlagert und dort ausgeführt werden", erläutert Thulin.

Die entsprechende Software ermögliche den Zugriff auf beliebige Anwendungen unter Solaris, Unix, Linus, Java, Windows, AS/400 und Mainframe - von jedem beliebigen Client aus. Gerade bei einem Engagement in risikoreichen Regionen der Erde, wie etwa in China der Fall, stelle der virtuelle Desktop für zahlreiche Unternehmen einen praktikablen Weg dar.

So arbeitet etwa die lokale Niederlassung der Nachrichtenagentur Reuters in Beijing bereits seit Herbst vergangenen Jahres in einer virtuellen Desktop Infrastruktur. Damit erzielt Reuters Technology China nicht nur Kostenvorteile, sondern erhöht auch die Flexibilität, denn in den nächsten Jahren soll sich die Zahl der Mitarbeiter verdreifachen. Auch in anderen Datenzentren kommen Sun RaySoftware und VMWare Virtual Desktop Infrastructure zum Einsatz.

Mit Hilfe der Sun-Secure-Global-Desktop-Software greift der jeweilige Anwender auf eine sichere Oberfläche zu. Er loggt sich über einen geschützten Port ins Internet ein, indem er sich mit Hilfe einer ausschließlich für ihn gültigen Zugangskarte mit Passwort autorisiert. Neue Standards in puncto Hochsicherheitstrakt bei webbasierten Applikationen setzt auch das Update für das Betriebssystem Solaris 10.

Einen zusätzlichen Schwerpunkt bilden „Trusted Extensions". Damit lassen sich organisatorische Sicherheitsstrukturen komplett auf das jeweilige Betriebssystem abbilden. Im Rahmen des „Vier-Augen-Prinzips" können beispielsweise zwei Personen einen wichtigen Befehl steuern und freigeben, etwa verschiedene Sicherheitsstufen für bestimmte Fenster, Verzeichnisse oder Peripheriegeräte.

Damit werde beispielsweise das Kopieren sicherheitsrelevanter Daten auf einen USB-Stick oder das Ausdrucken sensibler Daten auf einem öffentlichen Drucker verhindert, sagt Thulin. Das „Secure by Default Networking" konfiguriere das System automatisch so, dass nicht verwendete Services abgeschaltet werden, um die Risikopunkte gegenüber dem Netz bei voller Funktionalität zu minimieren.

Trotz all dieser Bemühungen sehen die Marktforscher von Gartner in der virtuellen Arbeitsumgebung ein erhöhtes Gefahrenpotenzial, etwa infolge ausgehebelter Firewallfunktionen. Zudem ließen sich Best Practices aus der physischen IT-Sicherheit kaum „Eins-zu-Eins" auf die neue Situation übertragen. Deshalb sollten die IT-Verantwortlichen ein Sicherheitskonzept aufsetzen, bevor sie entsprechende Produkte auswählen und mit der Verteilung im Unternehmen beginnen. ❑

„Für die Sicherung der virtuellen Desktops setzen wir künftig verstärkt auf das Konzept der Authentifizierung des Anwenders durch eindeutige Identifizierung." - **Olaf Lindner**, Senior Director Symantec Consulting Services

schoeller network control

network control forum 2007

Datum: Mittwoch, 3. Oktober 2007
Ort: MOYA, Museum of Young Art
Löwelstraße 20, 1010 Wien
Beginn: 12.50 Uhr (Registrierung und kleiner Snack ab 12.00 Uhr)

Wirklich innovative IT-Lösungen für die Bereiche Fehler-Analyse, Performance-Optimierung und IT-Sicherheit sind die technischen Kunstwerke unserer Zeit. Daher haben wir diesmal das MOYA, Museum of Young Art, als Location für unser jährliches network control forum gewählt.

Highlights:
- Internationale Top-Referenten – wie z.B. Brian Tolly, ehemaliges Mitglied der Tolly Group
- Demo-Areas und Zeit für angeregte Diskussionen
- Zur anschließenden Out of Control Party begrüßen wir auch Ihre Begleitung ganz herzlich

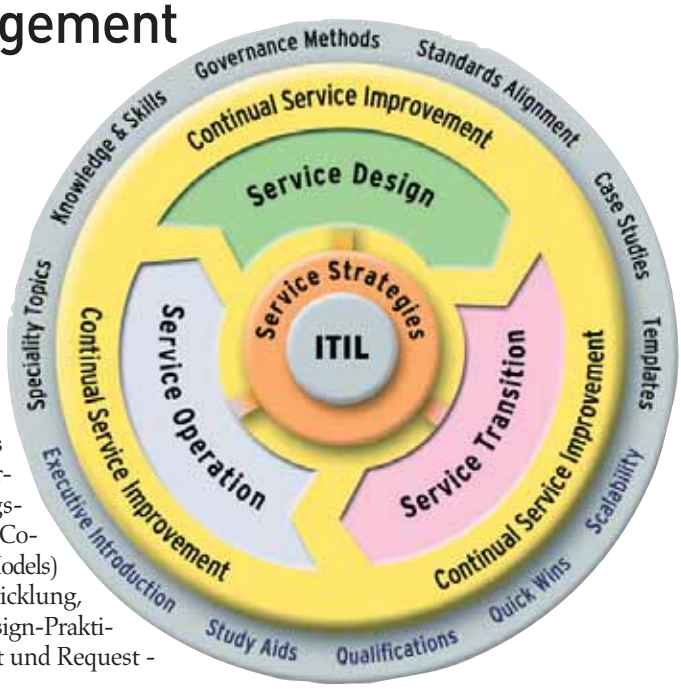
Mehr Information: www.schoeller.at
natalia.herz@schoeller.at, T +43-1-689 29 29–219

everything under control

Überblick über IT Service Management (ITIL V2, ISO 20000 und ITIL V3)

Verbesserungen im Prozessumfeld erhöhen die Betriebssicherheit.

Alexander Wiltschek, Manfred Wöhrl



Wie schon öfters in meiner Kolumne erwähnt, ist IT-Security zu einem hohen Bestandteil eine organisatorische Frage, z. B. wie man mit den Kernprozessen im Unternehmen umgeht. Daher widme ich diese und die nächste Ausgabe der Vertiefung des Themas ITIL. Zu diesem Thema konnte ich als Ko-Autor einen der erfahrensten ITIL-Kenner Österreichs gewinnen, Ing. Alexander Wiltschek von der BAWAG/P.S.K-IT.

Die IT Infrastructure Library wurde von der OGC (Office of Goverment Commerce) 1989 im Auftrag der britischen Regierung ins Leben gerufen, um eine Best-Practices-Sammlung über die meisten IT-Prozesse zur Verfügung zu stellen und erlebt mit der ISO 20000 (BS15000) nun seine Hochblüte. An der Entwicklung von ITIL waren IT-Dienstleister, Mitarbeiter aus Rechenzentren, Lieferanten, Beratungsspezialisten und Ausbilder beteiligt.

ITIL ist grundsätzlich Public-Domain-Know-how, wobei die OGC und die APM Lizenzinhaber sind und Bucherautoren bzw. Trainees sich Lizenzen (Akkreditierungen) für die Verwendung der eingetragenen Markenzeichen und Begriffe erwerben müssen.

Waren es zu Beginn um die 40 Bücher, so haben sich diese auf 7 (8. Einführungsband) in der V2 reduziert, welche die Grundzüge einer IT beschreiben und somit ein Prozess-Framework zur Planung, Steuerung, Kontrolle und Koordination der operativen und strategischen Vorhaben eines Unternehmens liefern.

Diese Grundzüge lassen sich in die Gebiete Run-IT and Change-IT subsummieren und darin spiegeln sich die Kernprozesse des Service Support (blauer Band) und des Service Delivery (roter Band) wieder. Die Bücher Planning to implement, Business Perspectives, ICT Infrastructure Management, Application Management und Software Asset Management vervollständigen die operativen Kernprozess durch die weiteren Aspekte eines auf IT-Service-Management aufgebauten Unternehmen.

Mit ITIL V3 (5 Bände) wird nun versucht, den gesamten Service Life Cycle zu betrachten und man richtet sich noch mehr auf den Business-Nutzer-Fokus aus. Weiters wurden die verschiedenen Veränderungsmöglichkeiten (Out-, In-, Co-Sourcing, Shared Service Models) betrachtet und ROI-Entwicklung, Business Case, Service-Design-Praktiken, Wissensmanagement und Request - Management behandelt.

ITIL V3 ist überdies hinaus mit der ISO/IEC 20000 abgestimmt, welche es Unternehmen ermöglich eine Zertifizierung auf Basis von IT Service Management zu erreichen.

Überblick über die ISO 20000

Grundlage dafür ist die sogenannte ISO/IEC-20000-Pyramide, an welcher Sie die grundlegenden Bausteine der ISO/IEC 20000 erkennen können.

Die ISO/IEC 20000 basiert in ihren Grundzügen auf der IT Infrastructure Library. Was so viel heiß, als das die Assessmentfragen genau auf die IT-Service-Managementprozesse und einige weitere Managementprozesse aufgebaut sind. Um eine Zertifizierung zu erreichen, müssen Sie den „Part 1" auf jeden Fall erfüllen. Den „Part 2" sollten Sie mit der Zeit erfüllen, um den nachhaltigen Erfolg sicherstellen zu können. Als zusätzliche Hilfestellung dient das Workbook PD0015, welches Ihnen im Rahmen eines Selfassessment-Fragenkatalogs zeigt, wie weit Sie die geforderte Norm erreichen und wo Sie noch Nachholbedarf haben.

Das BIP 0005:2006 unterstützt Sie im grundlegenden Verständnis und bietet einen Leitfaden für IT-Service-Management. Es bietet Erklärungen, Einführungsschritte und Vorschläge, wie IT-Service-Management erfolgreich in einem Unternehmen etabliert werden kann. Zertifizierung ist ein wichtiger Baustein im ITIL-Umfeld, da diese versucht die Qualität der umgesetzten Prozesse im Unternehmen sicher zu stellen. So gibt es nicht nur die ISO/IEC-20000-Zertifizierung für das IT-Unternehmen, sondern auch Personenzertifikate, welche den Know-how-Stand und somit den Erfolg von IT-Service Management im Unternehmen erhalten sollen. Zum Thema „Ausbildung und Zertifizierung im ITIL-Bereich" wird in der nächsten Ausgabe detailliert berichtet.

Quellen: ITSMF Österreich, ITSMF UK, OGC, APM, EXIN, www.itil.org

Ing. **Alexander Wiltschek** ist Teamleiter der Methodik und des Prozessmanagements der BAWAG/P.S.K-IT. Er ist ehrenamtlich im Vorstand der itSMF-Austria, cert. IT Servicemanager, cert. ISO 20000 Consultant/internal Auditor, cert. Senior-Processmanager, cert. Prozessassesor, cert. IPMA Projectmanager, cert. IT-Controller und Dipl. ÖTZ-NLP Practitioner für Mediation und Coaching

Dr. **Manfred Wöhrl** ist Geschäftsführer der R.I.C.S. EDV-GmbH (Research Institute for Computer Science, http://www.rics.at), spezialisiert auf Securitychecks und Security-Consulting. Wöhrl ist Vortragender und Betreuer bei einer Reihe von Seminaren und Tagungen und gerichtlich beeideter und zertifizierter Sachverständiger und im Vorstand der ADV und itSMF-Austria.

Juniper Networks verstärkt Österreich-Engagement

Netzwerk- und Security-spezialist Juniper baut sein Standbein in Österreich aus. Mit Tripple AcceSSS wurde ein neuer Distributor für den Enterprisebereich gewonnen.

Dominik Troger

Juniper Networks NetScreen-500: Neue Sicherheitslösung für Filialen und mittlere Unternehmen

Juniper Networks, 1996 gegründet, ist mit Routerlösungen für Serviceprovider groß geworden. Heute wird vor allem der Enterprisemarkt fokussiert, weil dort noch große Wachstumschancen gesehen werden. Angeboten werden Produkte für eine IP-basierte Netzwerkinfrastruktur verbunden mit Security-Lösungen und Produkten für die Anwendungsbeschleunigung.

Österreich wurde bis vor einem Jahr direkt von Deutschland betreut. Inzwischen steht mit Matthias Schönwetter ein Senior Channel Manager speziell für den Schweizer und den österreichischen Markt bereit. Für die nähere Zukunft ist auch an einen eigenen Account Manager in Österreich gedacht, so Schönwetter. Juniper versteht sich als technologisch führender Anbieter und platziert sich als innovativer Gegenspieler zu den großen Marktplayern wie Cisco. „Wir sehen, dass die Kunden immer stärker Alternativen zu den marktbeherrschenden Herstellern suchen", betont Schönwetter, „und wir können hier nicht nur technisch sehr leistungsstarke Lösungen anbieten, sondern auch ein attraktives Preis-/Leistungsverhältnis."

Für Österreich hat man jetzt neben Magirus einen zweiten Distributor an Bord geholt. Tripple AcceSSS passe sehr gut zur Firmenphilosophie von Juniper, so Schönwetter, denn man lege großen Wert auf eine gute Partnerschaft, sowohl zwischen Juniper, Distributoren und Partern als auch mit den Kunden. Walter Ludwig, Managing Director Tripple AcceSSS, sieht in Juniper eine sehr gute Sortimentergänzung für den Infrastrukturbereich sowie im Securityumfeld. Zudem handele es sich um einen Hersteller, der noch nicht „überdistribuiert" sei.

www.juniper.net, www.3xs-it.com

Veranstaltung: Security Campus

Tripple AcceSSS lädt am 12. September 2007 zum Security Campus in Wien, Akademie der Bildenden Künste, Schillerplatz 3, 1010 Wien. Von 9.00 bis 17.30 Uhr werden internationale Vortragende Impulsrefrate zu Themen wie VoIP, Web Threats, Basel II, Unified Access Control, Verschlüsselung und vieles mehr halten.

Außerdem besteht die Möglichkeit, vor Ort mit Herstellern entsprechender Lösungen zu sprechen und zu diskutieren. Ab 18.00 Uhr folgt ein Abendprogramm mit musikalischer Live-Unterhaltung. Nähere Informationen unter www.3xs-it.com

Modul - Flexibilität, Tageslicht, Ruhe

Das Event-Hotel Modul in Wien-Döbling zählt zu den modernsten Event-Locations der Stadt. Durch die Spezialisierung auf den Eventbereich fallen im Modul Lärmbelästigung, wie sie sich bei stark touristischen Hotelbetrieben ergeben können, weg.

Auf insgesamt 1.200 m2 Eventfläche befinden sich flexible Tagungsräume, die sich an jede Veranstaltungsgröße geschmeidig anpassen. Alle Räume verfügen über Tageslicht. Sie sind perfekt technisiert und klimatisiert. Wer einmal „den Kopf auslüften" muss, der spaziert durch die wunderschöne Parkanlage vor Haustür.

„Als Hotel der Wirtschaftskammer Wien und als Ausbildungszentrum der Hotel und Tourismusschulen Modul haben wir eine besondere Verantwortung gegenüber unseren Gästen", erklärt Hoteldirektor Michael Prantz, „wir passen uns mit Einrichtung und Service laufend dem Tempo des modernen Business an."

Auch kulinarisch hat sich das Modul auf den Tagungs- und Seminargast eingestellt. „Unsere Aufgabe ist es, den Seminarleiter zu unterstützen", erklärt Küchenchef Klaus Schindelar die Aufgabe eines Event-Hotels. „Wir haben die Energieräuber vom Buffet verbannt und auf belebende, frische Produkte gesetzt." Die Seminarteilnehmer speisen leicht und vitaminreich. Zum Kennenlernen bietet das Modul jetzt den „MODI-Bonus". An Montagen und Dienstagen gibt es es das Tagungspackage um 40,- statt 45,- Euro pro Person.

Nähere Informationen dazu unter www.hotelmodul.at oder telefonisch unter (+43-1) 47660-116.

„Meet Networking People" - 30 Jahre KSI

KSI, Kontakt-Systeme Inter GmbH lädt vom 18. bis zum 20.9.2007 zur Hausmesse. Zugleich feiert das Unternehmen sein 30-jähriges Bestehen gemeinsam mit Kunden, Partnern und Freunden.

KSI bietet mit seiner inzwischen siebten Hausmesse ein gut durchmischtes Erfolgsrezept von Herstellerpräsentationen, Vorträgen, Workshops, kulinarischen Spezialitäten - garniert mit einem abwechslungsreichen Abendprogramm.

Internationale Fachleute und Ausstellungspartner informieren über Strukturierte Verkabelung, aktuelle Messtechnik, Lichtwellenleiter, zukünftige Richtlinien, Normen, KVM-Lösungen. Besondere Schwerpunkte liegen diesmal bei Lichtwellenleiter (insbesondere 10 Gigabit) in den Bereichen Switching und Normierung für Strukturierte Verkabelung und bei KVM-Lösungen. Das Abendprogramm am Donnerstag führt mit dem „Lustigen Hermann" & Harry Steiner, einer brasilianischen Samba- Show und einer Live-Band durch die Nacht. Zum Jubiläum veranstaltet die KSI ein Gewinnspiel mit vielen Preisen.

Hauptpreis: Ein Reisegutschein für zwei Personen.

Veranstaltungsort:
Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H.
A-1230 Wien, Richard-Strauss-Str. 39,
Veranstaltungszeit:
18. bis 20.8. 2007, jeweils ab 12.00 Uhr
www.ksi.at

Unis überbieten sich: IT-Studien ohne Ende

Wer in Österreich eine Ausbildung im Bereich Informationstechnologie (IT) oder Telekommunikation (TK) anstrebt, hat die Qual der Wahl. Universität oder doch Fachhochschule? Informatik oder Wirtschaftsinformatik? Oder ein spezielles Studium wie z. B. Medizininformatik? MONITOR beleuchtet in einer vierteiligen Serie das Angebot in Österreich. Teil eins: IT/TK-Studiengänge an Österreichs Universitäten.

Christine Wahlmüller

Foto: Universität Wien

Eines gleich vorweg: Wer heute ein Studium beginnen will, hat es gut. Das Studien-Angebot ist im Bereich Informationstechnologie riesig groß - und es ist tatsächlich permanent „in Bewegung". In nur wenigen Jahren hat es große Veränderungen gegeben, und auch das kommende Wintersemester hat einige Neuheiten auf Lager.

Erste Entscheidung für jeden angehenden Studiosus ist die Frage, welche Institution prinzipiell in Frage kommt: Universität oder Fachhochschule? Wer eher ein sehr praxisbezogener Typ ist und von vornherein den raschen Einstieg in Wirtschaft und Industrie zum Ziel hat, ist mit einer Fachhochschule sicher gut beraten. Die Universität vermittelt fundierte Grundlagen und darauf aufbauend Spezialwissen, die Lehrenden sind Wissenschaftler. Studenten haben auch die Möglichkeit, den Weg in die Forschung einzuschlagen. „Unser Ziel ist es, nicht nur praktisches Know-how zu vermitteln, sondern Sie auch zu befähigen, immer wieder neue Problemstellungen der Zukunft lösen zu können", betont Gerald Steinhardt, Dekan der Fakultät für Informatik an der Technischen Universität Wien in einer Broschüre für potenzielle Studienanfänger.

Ohne IT geht gar nichts mehr - auch an den Universitäten. Jede Universität des Landes hat die Informatik in irgendeiner Weise in das Studienangebot eingereiht, die einen früher, die anderen später. Wer in Wien studieren will, hat es überhaupt gut. Gleich drei Unis „raufen" sich um IT-willige Studiosi: Neben der ältesten und größten Universität des Landes, der Universität Wien, bieten auch die TU Wien und die WU Wien IT-Studiengänge an (österreichweiter Überblick s. Kasten).

Die Uni Wien ist stolz darauf, bereits zahlreiche namhafte Forscher ausgebildet zu haben. So haben sowohl Gabriele Kotsis (heute Uni Linz und dort ab Herbst Vizerektorin) sowie Martin Hitz (heute Uni Klagenfurt und dort Prof. für Interaktive Systeme) an der Uni Wien ihre IT-Forschungskarriere begründet. Sie hat mit Informatik und Wirtschaftsinformatik sowie dem Lehramt für Informatik ein solides Programm parat.

Immer mehr Lehrveranstaltungen werden auch auf Englisch abgehalten - **Hermann Maurer**, TU Graz, Dekan der Fakultät für Informatik

Der technische Zugang

Die TU Wien hat sich darauf verlegt, eine große Palette an verschiedenen Studiengängen anzubieten. Aufbauend auf sechs Bachelor-Studien gibt es dann neun verschiedene Master-Studiengänge (s. Kasten). Das dreistufig Modell Bachelor, Master, Doktorat wurde an der Fakultät für Informatik schon 2001 eingeführt. Derzeit sind an der

Alle IT-Studiengänge auf einen Blick

Universität Wien www.univie.ac.at
- Informatik
- Wirtschaftsinformatik
- Informatik-Management
- Lehramt Informatik und Informatikmanagement

TU Wien www.tuwien.ac.at
- Data Engineering und Statistics
- Medieninformatik
- Medizinische Informatik
- Software & Information Engineering
- Technische Informatik
- Wirtschaftsinformatik

Auf diese Bachelor Studien aufbauend gibt es neun verschiedene Master-Studien
Weiters:
- Lehramt Informatik und Informatikmanagement

WU Wien www.wu-wien.ac.at
- Wirtschaftsinformatik

Universität Linz www.jku.at
- Informatik
- Bioinformatik

TU Graz www.tugraz.at
Seit 2004 eigene Fakultät für Informatik
- Informatik (seit 2005 als eigenes Studium)
- Softwareentwicklung - Wirtschaft
- Telematik
- Lehramt Informatik und Informatikmanagement

Universität Klagenfurt www.uni-klu.ac.at - http://di.uni-klu.ac.at
Neu: Am 4. Mai 2007 Eröffnung der Fakultät für techn. Wissenschaften
- Informatik
- Informationstechnik
- Informationsmanagement (zu jew. 50% bei den Techn. bzw. bei den Wirtschafts-Wissenschaften angesiedelt)
- Lehramt Informatik und Informationsmanagement

IT-Campus Kärnten www.it-campus.at
Gutes Konzept: Hier arbeiten Uni und FH zusammen und bieten eine Reihe von Studiengängen

Universität Innsbruck www.uibk.ac.at
Fakultät für Mathematik, Informatik und Physik
- Informatik
- Lehramt Informatik und Informatikmanagement

Universität Salzburg www.uni-salzburg.at
- Angewandte Informatik
- Lehramt Informatik und Informatikmanagement

Donau-Universität Krems www.donau-uni.ac.at
Lehrgänge in „Kommunikation, IT und Medien"
- Human, Corporate & IT Competence
- IT-Consulting
- IT im Gesundheitswesen

TU Wien keine Änderungen mehr geplant, die letzte Adaptierung der Studienpläne erfolgte erst im vergangenen Wintersemester.

Die zweite technische Universität des Landes, die TU Graz betrachtet die IT ebenfalls als sehr wichtigen Sektor. 2004 wurde hier eine eigene Fakultät für Informatik eingerichtet. Mehr als ein Viertel aller TU-Studenten studieren übrigens in diesem Bereich. Im Vorjahr feierte die Telematik den 20. Geburtstag - noch heute ist die Kombination aus Informatik, Computer- und Elektrotechnik laut Initiatoren im gesamten deutschsprachigen Raum einzigartig. Vor fünf Jahren wurde an der TU Graz das Studium „Softwareentwicklung - Wirtschaft" eingeführt. Erst vor zwei Jahren schließlich haben die Grazer das Studium „Informatik" und das Lehramt „Informatik und Informatikmanagement" eingeführt. Immer mehr Lehrveranstaltungen werden auch auf Englisch abgehalten, „da die Fakultät an mehreren Abkommen mit ausländischen Universitäten arbeitet, die ihre Studenten für ein Masterstudium nach Graz schicken wollen", erklärt Hermann Maurer, seit 2004 Dekan der Fakultät für Informatik an der TU Graz. Der international sehr erfahrener Informatik-Pionier - er war u. a. an den Universitäten von Calgary (Kanada) sowie Karlsruhe (Deutschland) tätig - ist seit 1978 an der TU Graz beschäftigt. Der engagierte Forscher freut sich besonders, dass am 6. November mit einem großen Symposium „30 Jahre Informatik in Graz" gefeiert wird (www.informatik.tugraz.at/sacs).

Dass die Informatik mittlerweile in alle Lebensbereiche hineinspielt, hat man auch an der WU Wien schon vor einiger Zeit erkannt. So ist es nicht verwunderlich, dass Wirtschaftsinformatik dort zu einem sehr beliebten - und von der Industrie auch sehr gefragten - Studium zählt. Die Kombination von IT- und ökonomischem Verständnis ist für die Praxis ein sehr wertvolles Asset.

„Anfang Mai ist die neue Fakultät für technische Wissenschaften feierlich eröffnet worden." - **Martin Hitz**,Uni Klagenfurt, Prof. für Interaktive Systeme

Linz bringt viel Neues

Ab Herbst 2007 führt die Johannes Kepler Universität in Linz (JKU) drei neue Masterstudien ein. Neben dem Informatik-Master können die Masterstudien „Netzwerke und Sicherheit", „ Pervasive Computing" und „Software Engineering" belegt werden. Außerdem läuft seit 2006 das interdisziplinäre Masterstudium „Bioinformatik". Informatik war die erste Studienrichtung

der JKU, die 2002 auf das neue Bachelor/Master-System umgestellt wurde. Die alten Diplomstudien wurden dabei in zwei Teile zerlegt:

Das dreijährige Bachelorstudium bietet eine fundierte und praxisorientierte Grundausbildung. Es legt die Basis für die aufbauenden Masterstudien, ermöglicht aber auch einen direkten Berufseinstieg. Die anschließenden zweijährigen Masterstudien schaffen eine forschungsorientierte Vertiefung in aktuellen Gebieten der Informatik und schließen mit dem Titel Diplom-Ingenieur ab. „Unser Ziel ist es, die Kompetenzen zusammenzuführen und zu bündeln", sagt der Linzer Studienkommissions-Vorsitzende für Informatik, Hanspeter Mössenböck. Dazu gehört auch, dass in den neuen Bachelorstudien auch Wirtschafts- und Rechtsgrundlagen begleitetend-verpflichtend enthal-

„Ab Herbst 2007 führt die Johannes Kepler Universität in Linz (JKU) drei neue Masterstudien ein." - **Hanspeter Mössenböck**, Uni Linz, STUKO-Vorsitzende für Informatik

ten sind. „Datenschutzrecht, Patentrecht oder wie Verträge zu erstellen sind - das sind Dinge, die jeder Informatiker wissen muss", stellt Mössenböck klar. Mit den neuen Masterstudien „wollen wir einerseits ein an den Forschungsschwerpunkten der JKU ausgerichtetes Lehrangebot bieten und andererseits auch auf den Bedarf der Wirtschaft an hochqualifizierten IT-Expertinnen und Experten eingehen", betont Gabriele Kotsis, Vorstand des Instituts für Telekooperation und ab Herbst Vizerektorin für Forschung an der JKU. Derzeit werden an der Linzer Uni rund 60 IT-Experten pro Jahr ausgebildet - zu wenig für die große Nachfrage.

Der Geheimtipp: Klagenfurt

Großes Engagement und Aufbruchsstimmung herrscht auch an der Universität in Klagenfurt, die traditionell von der Studienqualität in diversen Rankings immer ganz vorn landet. Klein, aber fein, haben sich die Kärntner ordentlich gemausert. Erst Anfang Mai ist die neue Fakultät für technische Wissenschaften feierlich eröffnet worden. „Alle technischen Studien der Universität sind da subsumiert", freut sich Martin Hitz, Prof. für Interaktive Systeme in Klagenfurt über den großen Schritt nach vorne. Weiters verfolgt der IT-Campus Kärnten ein österreichweit einzigartiges Konzept: Hier arbeiten Uni und FH tatsächlich nicht gegeneinander, sondern zusammen und bieten eine Reihe von Studiengängen. Eine gute Auflistung sowie Information zu den einzelnen Studiengängen findet sich im Web (Info s. Kasten). Die überschaubare Anzahl von Studierenden, kleine Arbeitsgruppen, das optimale Betreuungsverhältnis und die starke internationale Vernetzung sind große Pluspunkte für ein Studium in Klagenfurt, das auch mehr Frauen anspricht: „Wir haben rund 1.000 eingeschriebene Studierende bei den technischen Studiengängen. Davon sind rund ein Drittel Frauen. Dies ist im Vergleich mit anderen Universitäten ein recht hoher Anteil", hebt Hitz hervor.

Weniger positiv ist der Frauenanteil in Innsbruck. Von den 714 im vergangenen Wintersemester angemeldeten Informatik-Studenten waren 61 weiblich, das ist ein Anteil von nicht einmal 10%. Ab dem Herbst wird in Innsbruck das neue Bachelor- und Masterstudium für Informatik eingeführt. Und auch neben der Uni wachsen spannende Initiativen wie trans IT, einem Servicezentrum für Wissenschaft und Wirtschaft zur erfolgreichen Umsetzung gemeinsamer Forschungsprojekte (www.transit.ac.at).

In Salzburg gibt es seit knapp 30 Jahren wissenschaftliche Informatik-Ausbildung. Nach wechselvoller Geschichte entstand 2006 der Fachbereich Computerwissenschaften. Hier kann ebenso wie in Innsbruck Informatik oder das Lehramt Informatik und Informationsmanagement studiert werden. Für das lokale Einzugsgebiet ist das Angebot in Ordnung, allerdings wird nichts Besonderes wie in Wien, Graz oder Linz geboten.

Eine Sonderstellung nimmt die Donau-Uni Krems ein, die für Absolventen weiterbildende Studiengänge anbietet. Insgesamt 84 Personen haben diese Chance für sich im vergangenen Jahr genutzt, vor allem der Lehrgang „IT Im Gesundheitswesen" findet großen Anklang. Großes Interesse herrscht auch für den Sommerbetrieb, so war „beim Projekt Advance (Summer School und Mentoring Programm für Wissenschaftlerinnen aus Naturwissenschaften und Technik) das Verhältnis Bewerberin zu Platz zehn zu eins", berichtet Sabine Zauchner, Professorin an der Donau-Uni Krems.

„Wir wollen auch auf den Bedarf der Wirtschaft an hochqualifizierten IT-Expertinnen und Experten eingehen." - **Gabriele Kotsis**, Vizerektorin für Forschung an der JKU

Fazit: Wer sich für ein IT-Studium entscheidet, hat die Qual der Wahl, die gut überlegt sein will. Ist die Entscheidung getroffen, lohnt es sich, bis zum Studienabschluss durchzuhalten. Denn wer sein Studium abschließt, hat ausgezeichnete Berufs- und Karrierechancen in Industrie und Forschung.

Im nächsten Monitor: Folge zwei, IT-Studien an den Fachhochschulen in Wien, Niederösterreich, Burgenland und Steiermark.

Verkaufsleitertraining gewinnen

MONITOR bietet zusammen mit pardConsult Freiplätze für ein Verkaufsleitertraining an.

Verkauf braucht Konsequenz, Kontrolle und Führung. Daher veranstaltet Alfred Nezbeda, Chef des Beratungsunternehmens pardConsult, heuer gemeinsam mit einem Co-Trainer am 15. und 16. Oktober im renommierten Seminarhotel Retter im steirischen Pöllauberg ein VerkaufsleiterInnentraining.

Als Medienpartner verlost MONITOR unter seinen LeserInnen für das Seminar einige Freiplätze (nur die Übernachtung ist zu zahlen).

Bei Interesse schicken Sie bitte einfach ein E-Mail an maier@monitor.co.at . Die E-Mail sollte umfassen: Name, Unternehmen, derzeitige Funktion im Unternehmen, kurze Begründung für die gewünschte Teilnahme.

Die Vergabe der Plätze erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges.

Business-Projektoren mit Split-Screen

Speziell für Daten- und Videopräsentationen in Büro- und großen Konferenzräumen hat Benq die Modelle SP830/SP831 vorgestellt.

Beide Geräte basieren auf DLP-Technologie und besitzen eine WXGA-Auflösung von 1.280 x 768 Pixel, eine Helligkeit von 3.500/4.000 ANSI-Lumen und einen Kontrastwert von 2.000:1. Außerdem verfügen sie über Split Screen-Funktion, HQV-Technologie und ein 6-Segment-Farbrad.

Dank der WXGA-Auflösung wird das Bild jetzt breiter projiziert und bietet dadurch dem Anwender mehr Komfort. Mit der Split-Screen-Funktion können durch die weite Auflösung zwei unterschiedliche Projektionen parallel betrachtet werden. Ebenso ist die Breitbild-Projektion bei der Verwendung von Windows Vista besser geeignet, da eine natürliche Auflösung und damit eine 1:1-Darstellung möglich ist. Office-Anwendungen werden somit auf der weiten Projektionsfläche, die mehr Platz bietet, passend dargestellt. Ebenso lassen sich Filme, die meistens im Format 16:9 produziert werden, bei einer Breitbild-Projektion perfekt abspielen.

Durch die Split-Screen-Funktion kann bei einer Präsentation auf unterschiedliche Anwendungen - zum Beispiel einer Excel-Tabelle neben einer Powerpointpräsentation - parallel zugegriffen werden. Hier können zwei Zuspieler wie beispielsweise ein DVD-Player und ein Notebook gleichzeitig angeschlossen werden.

Die beiden eingehenden Signale werden zeitgleich projiziert, jeweils einmal in die linke bzw. rechte Bildhälfte. Damit können Präsentationen flexibler gestaltet werden. Für eine farbechte Bilddarstellung im Daten- und Videoprojektionsbereich sorgt neben dem 6-Segment-Farbrad auch der HQV-Prozessor, der die Farben stärker abgrenzt und dadurch die Farbwiedergabe optimiert. Durch die 10-Bit-Datenverarbeitung können bis zu 1,07 Mrd. Farben dargestellt werden, so dass sich die Bildqualität durch vielfältige Farbnuancen und hohe Detailschärfe auszeichnet.

www.benq.at

Multifunktional von Fax bis Foto

Speziell für das Home Office und kleine Büros hat Canon eine neue Serie an Multifunktionsgeräten entwickelt. Die neuen Modelle bieten bei geringerem Druckaufkommen professionellen Multifunktions-Komfort inklusive Fax-Funktion.

Flaggschiff der neuen tintendruckbasierten Canon-MFP-Familie: Pixma MX700

Alle drei Modelle bieten nicht nur Drucken, Kopieren, Scannen, sondern sind standardmäßig mit Faxfunktion ausgestattet. Pixma MX310 und Pixma MX700 besitzen außerdem einen automatischen Dokumenteneinzug (ADF) für bis zu 30 Blatt. Die Geräte drucken auf Tintenstrahlbasis. Die Druckgeschwindigkeit liegt bei maximal 22 Seiten/Minute schwarzweiß und maximal 17 Seiten in Farbe.

Canon hat auch neue Funktionen integriert, um das Druckergebnis zu verbessern. Vor Druckbeginn erkennt und korrigiert die Funktion „Automatische Bildkorrektur" etwaige Bildfehler wie Farbschleier und Über- oder Unterbelichtung.

Mithilfe moderner Technologien zur Gesichtserkennung und Szenenanalyse werden wichtige Bereiche des Fotos wie Gesichtspartien und Helligkeit sowie Farbton, Kontrast und Sättigung optimiert.

Über die neue Funktion „Rahmen löschen" wird nur der tatsächliche Vorlageninhalt kopiert, auch wenn dieser kleiner ist als beispielsweise DIN A4. Praktisch ist dies auch, wenn Buchvorlagen gescannt werden, der Deckel nicht vollständig plan auf dem Vorlagenglas aufliegen kann und somit Umgebungslicht die Kopie "schwärzt". Nachträgliches manuelles Beseitigen eines schwarz belichteten "Rahmens" in einem Bildbearbeitungsprogramm wird damit, so der Hersteller, überflüssig. Der Fine-Druckkopf sorgt mit Mikrodüsen für bis zu zwei Picolitern feine Tintentröpfchen und für eine maximale Auflösung von 4.800 x 1.200 dpi.

Beim Flaggschiff Pixma MX700 stehen einige Zusatzfunktionen für Komfort und Wirtschaftlichkeit zur Verfügung. Sein Speicherkarten-Steckplatz unterstützt die meisten gängigen Speicherkarten. Das eingebaute 1,8-Zoll-LC-Farbdisplay führt durch die einzelnen Anwendungsschritte.

Dank integriertem Ethernet-Anschluss (für kabelgebundenes LAN) kann er auch in ein Netzwerk integriert werden. Das System ist mit Canon-Single-Ink-Technologie ausgestattet, jeder einzelne Tintentank lässt sich separat auswechseln.

Die Modelle werden ab Oktober im Handel erhältlich sein. Das Einstiegsmodell MX300 gibt es schon für 119 Euro. Für 30 Euro mehr bekommt man beim Pixma MX310 den ADF und mehr Scan-Auflösung: 1.200 statt 600 dpi. 249 Euro kostet Modell MX700, das sich durch die Single-Ink-Technologie sowie die zusätzliche Möglichkeit zur Ethernet-Einbindung auszeichnet (unverbindliche Richtpreise inkl. MwSt.)

www.canon.at

firmenmonitor.at
Ein Service der Wiener Zeitung

++ Kunden- und Lieferantenmonitoring: Geschäftsführerwechsel + Konkurse +

Kapitalaufstockung + Insolvenzen + Firmenneugründung + Adressänderung +

Kommunikative wissen mehr!

firmenmonitor.at

Kostenlose Testaccounts und sämtliche Informationen unter www.firmenmonitor.at
oder unter der Service-Hotline (01) 206 99 – 600

+ E-Mail-Verständigung bei allen Änderungen + Tagesaktuell + Zuverlässig +

Maßgeschneiderte Suchaufträge + nur 14 Euro* im Monat (* exkl. MwSt., Basis Fair Use)

Mehr Meer!

Faszinosum Meer: Vom Schweben, über Odysseus, eine Einarmseglerin, den Modellbau bis zum Virtual Skipper reicht der Bogen der hier vorgestellten Bücher und Spiele.

Die Wissenschaftsjournalistin Eva Tenzer untersucht in ihrem Buch „Einfach schweben" wie das Meer den Menschen glücklich macht. Poetische Kapitelüberschriften wie „Leinen Los!", „Meine Braut ist die See" oder „Poseidons Apotheke" täuschen leider über den sehr sachlichen Schreibstil hinweg. Es gibt viele Informationen über das Meer bzw. was die Menschen daran so fasziniert, aber einfach zu schweben, wie der Titel ankündigt, ermöglicht die Lektüre nicht. Als Anregung für die eigene Suche nach poetischen Quellen kann das Buch aber durchaus nützlich sein.

Wolfgang Geisthövel begibt sich auf seinem literarischen Streifzug in die Landschaften des Mittelmeeres. Er verknüpft persönliche Impressionen seiner Reise mit den Stationen von Odysseus, einem der erstdokumentierten Abenteuerreisenden der Welt. Die griechische Mythologie wird lebendig und heutige Reiseziele in der Türkei, Griechenland, Malta, Tunesien und Italien bekommen dadurch eine Tiefenwirkung, die bei modernen Reisearrangements so nicht zu finden ist. Lesenswert und handlich, passt in jedes Urlaubsgepäck.

Eigentlich ist James Hamilton-Patersons neuester Roman die Fortsetzung von „Kochen mit Fernet Branca". Möglicherweise gewöhnt man sich schnell an skurrile Geschichten, aber so haarsträubend komisch wie sein erstes ist sein neuestes Werk nicht. Verzichtet er hier doch auf die ausführliche Beschreibung exzentrischer Speisen, die dann mit Fernet Branca hinuntergespült werden sollten. Auch diesmal schlägt sich Gerald Samper, Hausbesitzer in der Toskana und Biograph für reiche, ungebildete Prominente, wieder mit einem ungeliebten Auftrag herum. Er soll die Lebensgeschichte der Weltrekordbrecherin Millie Cleat, einer „Einarmseglerin" zu Papier bringen, was ihn schließlich fast an den Rand seiner psychischen und physischen Kapazitäten bringt.

Wer sich angeregt durch die viele Meeres-Lektüre nun selbst ein Modell-Schiff bauen will, der sei auf das reichhaltige Angebot einschlägiger Bücher aus dem Neckar-Verlag verwiesen. Klaus Krick gibt etwa in der Neuauflage des ursprünglich von Vincenzo Lusci verfassten Buches „Historische Schiffsmodelle selbst gebaut" umfassende Informationen über diesen Bereich des Schiffsmodellbaus, von Konstruktion über Beplankung, Holzverarbeitung, Klebstoffe und die Lackierung spannt sich der Bogen bis hin zu den Detailarbeiten an Ausrüstung und Takelage.

Ein Meer-Tipp zum Schluss: Der Delius-Klasing-Verlag ist Herausgeber zahlreicher Special-Interest-Magazine zum Thema Sport. Neben seinem Buchprogramm bietet der Verlag auch Sportbootkarten, Kalender, Videos, DVDs und Computersoftware an. Mit dem Virtual Skipper 5 kann man zum Beispiel alleine oder mit Spielgefährten den 32. America´s Cup nachspielen und Nautikspaß am PC erleben. (mgr)

Eva Tenzer: Einfach schweben. Marebuchverlag, 2007
Wolfgang Geisthövel: Unterwegs mit Odysseus durch das Mittelmeer. Patmos, 2007
James Hamilton-Paterson: Einarmsegeln mit Millie. Klett-Cotta, 2007
Klaus Krick: Historische Schiffsmodelle selbst gebaut. Neckar Verlag, 2003.
Delius Klasing Verlag, www.delius-klasing.de

Märchenerzähler

In der alten Tradition der Hausbücher hat der Diogenes Verlag „Das große Märchenbuch" herausgegeben. Christian Strich hat aus der Vielzahl europäischer Kunst- und Volksmärchen die seiner Meinung nach 100 poetischsten, spannendsten und lustigsten ausgewählt. Von der Kinderbuch-Illustratorin Tatjana Hauptmann wurden sie farbig, zum Großteil aber leider schwarz-weiß bebildert. (mgr)
Das große Märchenbuch. Diogenes Verlag, 2006

Hörenswert

Das umfassende Programm des Hörverlags beinhaltet immer wieder auch Originalaufnahmen berühmter Menschen. So widmen sich ganze Hörboxen mit jeweils mehreren CDs etwa der Philosophin Hannah Arendt oder dem Philosophen Ernst Bloch. Arendt kommt in „Von Wahrheit und Politik" in Aufnahmen aus den Jahren 1957 bis 1996 zu Wort, Ernst Bloch widmet sich ganz seinem Hauptthema „Über die Hoffnung".
Spannend anzuhören sind auch die alten Rundfunkproduktionen von Krimi-Klassikern, die noch heute mit ihrer dichten Atmosphäre beeindrucken. So etwa die Reihe der Francis-Durbridge-Krimis um Paul Temple („Paul Temple und der Fall Genf", „Paul Temple und der Fall Gilbert" etc.), die in den sechziger Jahren des letzten Jahrhunderts mit Rene Deltgen als Temple aufgenommen wurden. Viele dieser Krimis sind auch in englischsprachigen Versionen verfügbar. Von Lester Powell („Die Dame mit den grauen Löckchen" dtc.)und seinem Helden Philip Odell liegen drei Produktionen aus der gleichen Zeit vor. (mai)

Inserentenverzeichnis

Allied Telesis 13
ARP Datacon 39
Benq 5
Distrelec 25
IIR 28
InterSystems 33
KSI 35
Maxdata 71
mobil-data 25
mPAY24 31
One 2.U
schoeller network control 37
Schrack Technik 23
Sicontact 35
Stadt Wien 27
Sun 11
T-Mobile 19
Tele2 21
Telekom Austria 4.U
Wiener Linien 8
Wiener Zeitung 45

Vorschau auf Oktober 2007

Nutzen Sie Ihre Geschäfts- und Kundendaten: Business Intelligence und CRM stehen im Mittelpunkt der MONITOR Oktober-Ausgabe.

Marktüberblick: Desktop-Farblaserdrucker

Allgemeine E-Mail-Adresse . . . . . office@monitor.co.at
Chefredakteur: Dipl.-Ing. Rüdiger Maier . . . . . maier@monitor.co.at
Redaktion: Mag. Dominik Troger . . . . . troger@monitor.co.at
Anzeigenleitung: Alexander Havlik . . . . . havlik@monitor.co.at
Anzeigenverkauf: Martina Gaye . . . . . gaye@monitor.co.at
Sekretariat: Hildegard Fatahtouii . . . . . fatahtouii@monitor.co.at
Technischer Leiter & Layout: Gerhard Hegedüs . . . . . hegedues@monitor.co.at

So erreichen Sie uns: Abohotline: 01-74095-466, E-Mail: abo.zv@bohmann.at
Monitor im Internet: http://www.monitor.co.at

Impressum

Medieninhaber und Verleger: Bohmann Druck und Verlag Ges.mbH & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410, Telefax 01/74095-425, E-Mail: office@monitor.co.at, www.monitor.co.at - **Chefredakteur**: Dipl.-Ing. Rüdiger Maier (Mai) - **Redaktion:** Mag. Dominik Troger (dat) - **Autoren:** Conrad Gruber, Lothar Lochmaier, Mag. Renate Maier-Gilly (mgr) Alexandra Riegler, Dr. Christine Wahlmüller, Alexander Wiltschek, Manfred Wöhrl - **Anzeigenleitung:** Alexander Havlik- **Technischer Leiter & Layout:** Gerhard Hegedüs - **Anzeigenverwaltung:** Hildegard Fatahtouii - **Aboverwaltung:** Bohmann Aboservice: Tel.:01-74095-466, E-Mail: abo@bohmann.at - **Druck:** Leykam Druck GmbH und Co. KG, Bickford Str. 21, 7201 Neudörfl. - **Verlags und Herstellungsort:** Wien - **Erscheinungsweise:** 11 x im Jahr plus drei Specials: „HARDWARE", „SOFTWARE", „KOMMUNIKATION" - **Einzelverkaufspreise:** € 3,70 - **Monitor-Jahresabo:** € 33,20 - **Auslandsabo:** € 59,60 - **Anzeigenpreise:** Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2007 - **Bankverbindung:** Bank Austria Creditanstalt AG - Blz.: 12000, Kto.: 653 092 700, Österr. PSK - Blz.: 60000, Kto.: 1732.755 - DVR: 0408689 - FBNR: 9642f/FB - **Gericht:** HG Wien - **ARA Liz.-Nr.:** 1214 - UID ATU10940909 Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Die

veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Anbieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt. Mit „Promotion" gekennzeichnete Beiträge sind entgeltliche Einschaltungen.

ÖAK Auflagenkontrolle
Druckauflage 2. Quartal/2007: 14.500

PRESSE DOKUMENTATIONS NUTZUNG PARTNER

Sie werden manchmal
die aufregenden
Zeiten vermissen.
UEFA EURO2008
Austria-Switzerland
Offizieller IKT-Provider
TELE KOM AUS TRIA
Business Solutions
Business Solutions
Die Optimierung aller Geschäftsprozesse.
Anfangs mag das etwas ungewohnt sein, wenn in Ihrem Unternehmen sämtliche Prozesse wie am Schnürchen laufen. Wenn Ausfälle, Verzögerungen oder unproduktive Arbeitsschritte der Vergangenheit angehören. Aber Sie werden sich schnell daran gewöhnen. Und den neu gewonnenen Freiraum genießen. Damit Sie sich auf Ihren Geschäftserfolg konzentrieren können.
Freiraum für Erfolg.
Stability Solutions | Productivity Solutions | Marketing Solutions
business.telekom.at